Las barreras y las medidas no arancelarias en Colombia - Nota explicativa

Borradores de Economia
Número:
1036
DOI:
http://doi.org/10.32468/be.1036
Publicado:
Viernes, 9 Febrero 2018
Clasificación JEL:
F14, F13
Descargar documento

Lo más reciente

El desarrollo económico de Colombia desde finales de la Guerra de los Mil Días hasta la Gran Depresión
Juliana Jaramillo-Echeverri, María Teresa Ramírez-Giraldo
Experimentando con los LLM para el pronóstico de la inflación en Colombia
Aarón Levi Garavito-Acosta, Wilmer Martinez-Rivera, Juan J. Ospina-Tejeiro, Edgar Caicedo-García
Evaluando el seguro de desempleo en una economía en desarrollo: evidencia para Colombia
Leonardo Fabio Morales, Diego Astorga-Rojas, Nicolas Guida-Johnson
Otras Publicaciones

Las naciones protegen su producción doméstica de la competencia externa esencialmente con dos instrumentos, barreras arancelarias y barreras o medidas no arancelarias. Algunas formas de protección son tan complejas que se tornan difíciles de cuantificar, haciendo difícil determinar los niveles de protección que obtiene la producción doméstica. Después de la caída de las barreras arancelarias por los acuerdos comerciales negociados bajo el GATT y la OMC, se observa una tendencia a usar con mayor frecuencia e intensidad las barreras o medidas no arancelarias. Esta tendencia ha implicado cambiar el énfasis en las mediciones del grado de protección, el cual debe mirar más allá del componente arancelario. La discusión sobre los efectos de las medidas no arancelarias (MNA) no es reciente, pero la literatura sobre el tema aumentó con el nuevo sistema mundial de comercio y con la firma de nuevos acuerdos comerciales. En sus inicios, los acuerdos se concentraban casi exclusivamente en la reducción multilateral de las barreras arancelarias, razón por la cual los países empezaron a buscar otro tipo de medidas que sirvieran para proteger a aquellos sectores que podrían resultar perjudicados con la mayor competencia en los mercados mundiales, y que al mismo tiempo fueran coherentes con los acuerdos negociados. En este sentido, los países empezaron a apoyarse en formas más sutiles de protección, debido a que el nivel de protección que confieren estos obstáculos es mucho más difícil de cuantificar que

el de los aranceles.

La falta de transparencia de dichas medidas, en algunos casos, está integrada a complejos regímenes regulatorios. Individualmente, cada medida puede no ser importante. Sin embargo, a nivel agregado ponen un importante freno a los flujos de comercio incrementando de manera importante los precios domésticos. A diferencia de las medidas directas de protección como los aranceles, la protección resultante de las MNA no es fácil de medir. Identificar las MNA puede ser difícil, por la gran diversidad de medidas u obstáculos que se pueden catalogar como tal. Ello es así porque si entendemos como MNA todas aquellas medidas comerciales distintas a un arancel, su ámbito se torna muy amplio.

> "Individualmente, cada medida puede no ser importante. Sin embargo, a nivel agregado ponen un importante freno a los flujos de comercio incrementando de manera importante los precios domésticos"

Las MNA se pueden clasificar en medidas básicas y no básicas, tal como lo proponen Kee, Nicita y Olarreaga. Las medidas básicas comprenden las reglamentaciones que buscan proteger a los productores locales, y las medidas no básicas comprenden aquellas normas que buscan proteger a los consumidores. En cuanto a las medidas básicas, sobresalen los reglamentos asociados al control de precios (p.e medidas compensatorias, precios de referencia), las de cantidades (p.e autorizaciones y/o licencias de importación, medidas de absorción, cuotas) y las medidas monopolísticas (p.e canales únicos de importación). En las medidas no básicas se encuentran, entre otras, los reglamentos sanitarios y fitosanitarios, requisitos de embalaje, etiquetado y calidad, y formalidades especiales aduaneras.

En Colombia se ha estudiado poco la naturaleza de las MNA y sus efectos sobre la protección y el comercio. Ello fue así porque por largo tiempo las restricciones cuantitativas, un subconjunto de las MNA, fueron el instrumento con que se controlaron las importaciones, haciendo superfluos los aranceles y casi todas las otras medidas no arancelarias. Entre 1968 y 1991 operó un sistema de control al comercio donde imperaron las restricciones cuantitativas y el INCOMEX lo administraba de acuerdo con tres listas de importación: libre, previa y prohibida. Aunque las autoridades exigían vistos buenos previos para autorizar la importación de algunos productos, el grueso de las autorizaciones dependía de decisiones de la Junta Monetaria, del Consejo Directivo de Comercio Exterior y de la Junta de Importaciones del INCOMEX. La Junta Monetaria fijaba la restricción global a las importaciones al establecer un presupuesto de divisas que limitaba el monto de importaciones que el INCOMEX podía aprobar mensualmente.

Posteriormente, con la política de apertura de la administración Gaviria en 1991, las restricciones cuantitativas perdieron su importancia siendo desplazadas por las MNA. Como resultado de ello, el porcentaje de productos importados por Colombia sujeto a alguna MNA pasó del 27% en 1991 al 76% en 2013-2014. En igual período, el porcentaje del valor importado sujeto a alguna restricción aumentó del 41% al 85%. El examen de las medidas no arancelarias muestra que el comercio exterior colombiano siempre estuvo expuesto a grandes restricciones no arancelarias.