

# Negociaciones agrícolas en el TLC

## Legalizando el *dumping* gringo y erosionando la seguridad alimentaria colombiana

Aurelio Suárez Montoya

*Presidente de Unidad Cafetera de Colombia y director ejecutivo de la Asociación Nacional por la Salvación Agropecuaria. Columnista de importantes diarios regionales. Ingeniero Industrial de la Universidad de los Andes. Autor de numerosos libros, entre ellos “Crítica al ALCA. La Recolonización”.*

*Uno de los sectores más lesionados por el Tratado de Libre Comercio (TLC) que Colombia negocia con Estados Unidos es el agropecuario. La negociación en este sector ha sido motivo de polémica, discordias – aún en el seno del gobierno– y crecientes protestas de los gremios afectados. Por ello reviste especial importancia el análisis que el Dr. Aurelio Suárez, presidente de Unidad Cafetera de Colombia y director ejecutivo de la Asociación Nacional por la Salvación Agropecuaria, hace sobre como la firma del TLC arruinaría a los productores del agro colombianos y acabaría la seguridad alimentaria del país. **Deslinde***

---

Luego de realizadas siete rondas de negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos, se ha difundido la idea de que el capítulo que trata sobre el comercio agrícola y pecuario registra un retraso considerable. Los funcionarios encargados repiten que “el gobierno no hará un acuerdo que no sea favorable al campo colombiano” y se trata de crear la expectativa de una “buena negociación”, la cual – según los promotores oficiales– consiste en mantener la actual protección a la agricultura colombiana y, a la vez, obtener ventajas para el ingreso de nuevos productos nacionales al mercado estadounidense.

Sin embargo, la realidad es diferente al discurso gubernamental. Desde el inicio de las negociaciones, el gobierno del presidente Uribe conocía que Estados Unidos no iba a desistir de los distintos mecanismos de transferencia presupuestal que le permiten apoyar la sobreproducción de los principales cultivos, de cereales, oleaginosas, leche y carne, en la mayoría de los cuales la oferta crece a ritmos superiores a la demanda. También se sabía que Colombia debería renunciar a los instrumentos principales de protección del agro nacional. Estos dos asuntos están claramente definidos para todos los tratados de comercio desde 2002, cuando el Congreso norteamericano promulgó la Autoridad de Promoción Comercial (o TPA) y planteó como uno de los fines primordiales el avance de algunos de sus sectores económicos claves, entre ellos el de la agricultura.

### El *dumping* gringo

La expansión mercantil agropecuaria estadounidense es necesaria para colocar en los mercados externos los excedentes de muchos de sus productos. El agro, en contra de lo que sucede con el conjunto de dicha economía, le produce superávit. El 63% del aceite de girasol, 43% del arroz, 43% del trigo, 40% del aceite de maíz, 37% del algodón y 34% del frijol soya deben exportarse porque no pueden colocarse en el mercado interno norteamericano; su demanda está saturada. Esa necesidad del sector agropecuario norteamericano de exportar es superior a la de toda la organización económica gringa: mientras las ventas externas totales de Estados Unidos equivalen al 11% del PIB, el comercio agrícola externo es el 26% de la producción sectorial o sea más de la cuarta parte del PIB rural. En 2004, Estados Unidos vendió en el exterior US\$ 79 mil millones y regiones como Iowa, Illinois, Kansas, Indiana, Minnesota y Nebraska viven por cuenta del progreso del sistema mercantil agrícola norteamericano.

Cuando se conoce que el precio interno de las principales cosechas en Estados Unidos (arroz, maíz, trigo, soya, sorgo, algodón, avena y cebada) decayó en promedio 40% entre 1996 y 2001, se entiende que los desembolsos estatales a los productores, que les ayudan a recuperarse de las pérdidas y obtener rentabilidad, son indispensables para el sostenimiento de la vida rural en Estados Unidos. Esas “ayudas” se orientan primordialmente como pagos directos a cada productor, acorde con lo producido por cada uno y según una cotización-objetivo previamente establecida. Quienes comercializan los excedentes hacia otros países disfrutaban de la adquisición de ellos en el mercado interno estadounidense a precios inferiores a los costos de producción y los exportan con base en tales cotizaciones. Así se ha diseñado la política agrícola norteamericana desde 1996 y se ratificó en 2002 con la última versión de la Farm Bill.

Esta nueva reglamentación elevó a US\$ 74.900 millones, el 35% del PIB agropecuario, los subsidios al sector, subiendo incluso los montos anuales que en 1996 se habían destinado para maíz, sorgo, avena y trigo y manteniendo iguales las sumas aplicadas en arroz, algodón y nueces. Introdujo, asimismo, nuevos programas de apoyo para leche, miel, lana y manzanas y también para combustibles de biomasa como etanol y similares. Consorcios comercializadores, igualmente presentes en áreas productivas, han gozado de esas “ayudas”. Organizaciones como la conservadora Heritage Foundation, crítica acérrima de ese sistema, denunció que el 65% de los subsidios se destinaron al 10% de los receptores, incluyendo algunas empresas que figuran en la lista de las 500 mayores compañías del mundo de la revista *Fortune*.

Una sola empresa arrocera, la Riceland Foods, en Arkansas, en 2003 recibió US\$ 110 millones por concepto de subsidios, más que lo recibido por once Estados, al paso que existen 78 granjeros que reciben más de un millón de dólares anuales. Entre 1991 y 2002, los subsidios se triplicaron para los grandes productores; en cambio, se mantienen estables para los pequeños. Algunos recursos recibidos por los grandes beneficiarios se usan para adquirir nuevas granjas, reforzando con ello la tendencia a la concentración que en Estados Unidos ha caracterizado a ese sector en los últimos años. (1)

De lo dicho hasta aquí puede concluirse que Estados Unidos ha basado su política agrícola en garantizar a todo costo la supervivencia de su sector agropecuario y en eliminar los excedentes en los mercados foráneos. Para ello cuenta con un sistema de transferencias estatales que faculta a sus empresas comerciales a colocarlos en el exterior a precios por debajo del costo de producción. Esta práctica se conoce como *dumping* y ha sido calificada como ilegal en distintas instancias de la OMC, como en el reciente panel que contra el subvencionado algodón estadounidense entablaron Brasil y algunos países africanos.

### **“De tigre con burro amarrado” o “De toche con guayaba madura”**

En el marco descrito, Colombia enfrenta las negociaciones de la agricultura en el TLC. Estados Unidos ha advertido que no modificará su política agrícola pública, consagrada en las leyes de 1996 y 2002. El jefe negociador colombiano en la mesa de agricultura, Felipe Jaramillo, frecuentemente ha reafirmado que “con respecto a las ayudas internas equivalentes y aranceles específicos, se puede decir que el tema de las ‘ayudas internas’ es un tabú en la negociación... Estados Unidos en su comercio agrícola utiliza profusamente los aranceles específicos”. (2) No obstante, a su vez, el Tío Sam ha exigido que sean desmontados los escasos instrumentos de protección con que cuenta la producción agropecuaria colombiana. Esta se funda en más de un 90% en aranceles establecidos por medio del Sistema Andino de Franjas de Precios y está aforada en cerca de US\$ 1.400 millones, sesenta veces menos que en el caso norteamericano, y constituye apenas 15% del PIB sectorial.

Desde la sexta ronda, efectuada en Tucson, y habiendo aceptado desde la sesión de Atlanta que todos los bienes agropecuarios se desgravarían hasta aranceles a nivel cero en distintos plazos, Colombia decidió orientar las negociaciones dentro de la lógica imperial descrita. En una ‘lluvia de ideas’ que algunos calificaron como una ‘genialidad’ del actual ministro Andrés Arias, se desecharon las franjas de precios y se

comenzó a hablar de asuntos como las Salvaguardias Especiales Agropecuarias (SEAS), las matrices 0 x 0, la negociación producto por producto y otras por el estilo. De ese modo, Colombia determinó aceptar las imposiciones del *big stick*, reemplazando sus mecanismos *antidumping* por otros que sí conviven con la ilegal práctica mercantil de la superpotencia.

Las SEAS no aplican para todos los productos, sino sólo para aquellos que se tengan como ‘sensibles’ y su uso es recíproco, permitiéndole también invocarlas a Estados Unidos. Felipe Jaramillo, evidenciando que ya se cedió en lo de las Franjas, ha expresado que es necesario “encontrar mecanismos que puedan sustituir o complementar las franjas de precios que aseguren la protección”. (3) No sobra añadir que aquí la “complementación” debe entenderse como el relajamiento que las tornara digeribles para Estados Unidos.

Las SEAS, a diferencia del Sistema Andino de Franjas de Precios, toleran las distorsiones hacia el *dumping*, el cual sirve de soporte a las exportaciones gringas. En tanto, las franjas de precios operan automáticamente, impidiendo que un producto con precio menor al costo de producción pueda ingresar al mercado sin corregirse en alguna proporción. Por el contrario, en las salvaguardias se admiten –desde el inicio de la desgravación– cantidades importadas sin aranceles (lo que en la jerga se conoce como *contingentes*). En la medida en que la desgravación se va dando, se van incrementando las cantidades correspondientes y, simultáneamente, van bajando los aranceles hasta llegar a cero. La salvaguardia consiste en un arancel adicional que se aplica por tiempo limitado cuando las cantidades ingresadas de cualquier producto superan el *contingente* permitido y en otros casos también se ‘dispara’ cuando el precio baja de un mínimo establecido. Cualquiera puede notar que este instrumento, en la parte que crece anualmente, convive con el sistema de exportación estadounidense al permitir volúmenes sin arancel que –como ya se advirtió– vienen transados al amparo del *dumping*. Es evidente que tales salvaguardias no equivalen al mecanismo de protección desechado.

Los efectos en cada renglón se verán en las listas anexas donde se fijan las condiciones correspondientes, los porcentajes, *los contingentes*, los aranceles adicionales y el ritmo y plazo de la respectiva desgravación. Este método ocasiona una vulnerabilidad extrema a todo el sector, ya que por la alta elasticidad de sustitución entre los bienes agrícolas –en particular entre los propios cereales y entre las mismas oleaginosas– si se aplica una salvaguardia a un determinado artículo, los importadores podrán reemplazarlo por uno de sus sustitutos; un ejemplo notorio es el del maíz blanco y el amarillo. Puede ocurrir una situación aún peor: si el producto terminado o procesado se está desgravando con impuestos aduaneros menores que los de la materia prima, se impondría el ingreso del artículo para consumo final. Esto podría suceder, verbigracia, entre la papa precocida o industrial, papa doméstica, arroz blanco y arroz con cáscara; entre el trigo y las pastas alimenticias o el pan, y entre la soya o el sorgo y el alimento balanceado.

En síntesis, la protección al conjunto de la cadena se torna casi imposible y, al final, dicho procedimiento termina enfrentando a los distintos sectores nacionales por su supervivencia en el marco de una nueva ‘ley de la selva’: los industriales del arroz, con los comerciantes y, estos dos, con los productores; las industrias textiles y de confección con los algodoneros y los empaques de granos con los procesadores, y así en un círculo vicioso que depredará la poca fortaleza que le resta a la agricultura colombiana.

Las actuales discusiones de la mesa de agricultura en el TLC, tanto las que se llevaron a cabo en Cartagena como las de Washington en marzo y las proyectadas para Lima a mediados de abril, versan sobre el refinamiento de las salvaguardias para cada renglón que sea aceptado como ‘sensible’ por Estados Unidos. Dentro de los elegibles para esa clasificación por ahora no se menciona ni al algodón, ni al maíz blanco, ni al sorgo, ni a la papa, ni la panela, entre los más relevantes. Hasta el momento, las negociaciones se dedicarán a diseñar el ‘harakiri’. Y aún así, en dicho contexto y en despliegue de insólita matonería, Estados Unidos exige que la aplicación del tramposo mecanismo de salvaguardias sólo sea posible durante el periodo de desgravación para cada mercancía y de allí en adelante sería ‘libre comercio’ a plenitud.

La posición de los países andinos, buscando del ‘ahogado el sombrero’, es que sean aplicables durante toda la existencia del TLC. Aunque en últimas se trata de un tema adjetivo, el escenario más probable será el desamparo total de los productores agropecuarios nacionales –o de los pocos que hayan subsistido–, quienes carecerán de protección alguna, mientras los norteamericanos mantendrán todas las prerrogativas mencionadas o, por lo menos, una muy buena parte de ellas.

Otros asuntos que están al orden del día son los relativos al añorado acceso de productos autóctonos de Colombia al mercado norteamericano. El negociador Jaramillo sentenció: “En el caso de carnes y lácteos, mientras existan los problemas de fiebre aftosa, no será posible exportar a Estados Unidos”. (4) Y agregó: “El proteccionismo de Estados Unidos en el sector agrícola se explica a través de las barreras no arancelarias, como los requisitos sanitarios, normas técnicas y procedimientos aduaneros, entre otros”. (5) Por lo anterior, si se quiere lograr un ‘acceso real’, la titánica labor es desmontar para Colombia, como excepción, el intrincado régimen de obstáculos al comercio implantado en Norteamérica. La ilusión de que ello pueda lograrse es una verdadera utopía. Esa es la clave del llamado ‘acceso real’, que se muestra como la compensación por haber cedido el mercado interno, y –por tanto– los productos exitosos que se producirán, sustituyendo los derrotados en el Tratado. Lo máximo que podría alcanzarse es que en el tema sanitario se creara un comité de carácter deliberatorio que analizara casos concretos. (Ver recuadro al final.)

Partiendo de una equívoca concepción de igualdad o ‘doble vía’ y alentada por el espejismo del ‘acceso’, Colombia ha discutido un acuerdo preliminar, que denomina 0 x 0, en el cual los productos agropecuarios que allí queden incluidos entrarán a ambos países sin tener ningún impuesto de aduana tan pronto entre en vigencia el acuerdo. Una lista de las principales cadenas comprendidas allí son: animales vivos, hortalizas, frutas, jugos, café, té, gomas y resinas, cigarros y cigarrillos, bebidas (excepto vinos), aceites de esencias, pieles y cuero en bruto, peletería, lana y alimentos balanceados para animales. Eso significa que los caballistas podrán vender los ejemplares de paso fino en Estados Unidos y este país podrá enviar los especímenes que quiera y que posee en abundancia, y si la pitahaya, mango y similares quedan cobijadas para su exportación bajo este mecanismo, también las manzanas, peras, duraznos y uvas estadounidenses arribarán acá gozando de un completo e inmediato trato nacional y lo mismo toda la gama de hortalizas. Podría aseverarse que cada venta externa que Colombia logre consolidar se compensará a ‘nuestro socio’ con un diluvio de sus productos. No debe olvidarse que en varios de estos artículos de la matriz 0 x 0 –como lana, manzanas, miel y nueces– la Ley Agrícola introdujo apoyos internos o los elevó.

En este desigual intercambio se consolidará nuestra especialización en géneros tropicales, mientras los estadounidenses de zona templada arrasarán con sus análogos que todavía estén supérstite en la superficie cultivada nacional. El país, entonces, se especializará en ciertos bienes que Estados Unidos no puede sembrar por razones ecológicas y cederá a los norteamericanos el mercado interno de aquellos cultivos que en ambos pueden elaborarse.

Un razonamiento igualmente desatinado se ha empleado para la cadena láctea. Se trata de un intercambio de derivados de leche o de mercancías con alto componente de este líquido, en los cuales –al decir de los oficiales colombianos– los dos países “tienen intereses ofensivos”. Así se ha propuesto permitir las importaciones de leche en polvo con un *contingente* y salvaguardia, de leche fresca con 78% de arancel y de yogur, solicitando a cambio el ingreso de ciertas bebidas y algunas clases de queso.

Para los demás frutos que no queden con el sistema de salvaguardias, que no estén dentro del bloque 0 x 0, o que no están comprendidos en la negociación de lácteos –como sucede con el algodón y la papa– su destino será la desgravación paulatina desde un arancel base hasta llegar a cero, acorde con la ‘canasta’ en la cual hayan quedado. Esto se refiere a que pueden estar ubicados en el rango B, en el cual el proceso dura 5 años; en el C, donde dura 10 años, o en el D, a más de 10 años y cuyo máximo está por definirse. Antes de Tucson, la oferta agrícola de Colombia a Estados Unidos “de 907 posiciones en el ámbito agropecuario

presentó para 373 subpartidas arancelarias en canasta A, lo que equivale al 41% del arancel de aduanas y al 6% de las importaciones provenientes de Estados Unidos... entre las C y D se tiene un poco más del 90% del comercio”. (6) A su vez, “la oferta de Estados Unidos aparte de las canastas A, B, C que habían sido acordadas, incluía dos canastas adicionales denominadas D y TRQ”. (7) Se “incluyó en la canasta A, 678 subpartidas de las 1.800, que equivalen al 37% del arancel y al 54% del comercio de importación de Colombia. De esas 678 subpartidas, 366 hoy en día ya están con cero arancel, como el café, el banano, el cacao, etc.”. (8)

Visto que no solamente las barreras no arancelarias impiden por ahora el ansiado ‘acceso’ sino que la oferta de Estados Unidos no se destaca por su generosidad, debe notarse que introdujo dos tipo de canastas que no habían sido acordadas y, asimismo, vale recordar que jamás ha cumplido en las fechas en las cuales deben entregarse las ofertas, sus mejoras y hasta sus solicitudes. Se ha vuelto costumbre el incumplimiento de los cronogramas y acuerdos por parte de los norteamericanos.

Mas las pretensiones estadounidenses van más allá: han presentado un texto sobre los agentes autorizados para realizar exportaciones agropecuarias, excluyendo de él a los productores y a las industrias procesadoras. Con ello reducen el ejercicio comercial exclusivamente a las empresas intermediarias, las cuales podrían estar en capacidad de imponer una alta concentración en la articulación de las cadenas. Así se ratifica que, cuando se habla de este tipo de tratados, el protagonista no es la producción sino la comercialización.

Finalmente, aunque el primero de agosto de 2004 Estados Unidos suscribió un acuerdo inicial para suprimir los subsidios a las exportaciones, que son subvenciones adicionales a las ‘ayudas internas’ dirigidas específicamente al comercio exterior, ha insistido en que puedan reingresar dentro del TLC bajo ciertas circunstancias. Pese a que por ahora Colombia ha rechazado estas desmedidas petitorias estadounidenses, el desenlace en torno a ellas es todavía incierto y tanto las ofertas y concesiones comerciales finales como las normas que las van a regir se definirán en los próximos meses. No obstante, el relato que hemos hecho muestra la debilidad de la posición colombiana y augura que en el marco del TLC la agricultura colombiana saldrá del estado de crisis que atraviesa a una fase terminal de caos y ruina casi completa.

## **Conclusiones**

El 23 de mayo de 2001 la anterior secretaria de agricultura de Estados Unidos, Ann Veneman, expresó ante la Comisión de Agricultura de EEUU con relación al ALCA y demás acuerdos comerciales en el continente, que “facilitará el crecimiento agrícola y de la economía estadounidenses. Actualmente, la agricultura –desde la producción hasta el procesamiento, el transporte y el mercadeo– genera alrededor del 16% de la actividad económica norteamericana y emplea alrededor de 23 millones de trabajadores en los 50 Estados”. (9)

En contraposición, todos los estudios del gobierno colombiano, incluido el más reciente del DNP/BR de Claudia Patricia Marín y Juan Mauricio Ramírez, que hace una evaluación cuantitativa de los posibles efectos de TLC con Estados Unidos sobre la economía colombiana, entregado hace tres meses cuando ya iban 5 rondas de negociación, muestra que –en el mejor de los escenarios– eliminando todas las barreras arancelarias y no arancelarias entre los dos ‘socios’, las exportaciones de la agricultura colombiana crecerán un 36,4% pero, a su vez, las importaciones agrícolas desde Estados Unidos se incrementarán en un escandaloso 308,4%. En los productos alimenticios las ventas externas subirán 36,6% y las compras 137,5%. El PIB agrícola apenas subirá 0,6%, la balanza comercial con Estados Unidos será más negativa – casi llegará a 3% del PIB– y la pérdida fiscal será de US\$ 947 millones.

El resultado previsto es, en primer lugar, la consecuencia de un trato en el cual Estados Unidos, valido de su supremacía y de presiones, impone de entrada un sistema comercial inicuo e ilegal: el *dumping*. Algunos de

los productores que por esa razón caigan en bancarrota se desplazarán a los renglones que este sistema incentivará, como los productos tropicales, con lo cual estos estarán ofrecidos por encima de las demandas y así declinarán los ingresos de los agricultores.

Colombia admite este tipo de comercio agrícola cuando la OMC ya se ha pronunciado contra el *dumping*, como en el sonado caso del panel del algodón contra Estados Unidos entablado por Brasil, Malí y otros países del África occidental a mediados de 2004. De US\$ 4.800 millones que contemplaban los programas de subsidios al algodón y de créditos a su exportación por parte de la superpotencia, el tribunal falló que US\$ 4.200 millones deberían eliminarse y 600 reclasificarse para ser reducidos. “La solicitud de los demandantes quedó totalmente justificada”. (10)

Así Estados Unidos, consciente de estas recomendaciones, que también se dieron análogamente en el caso de los lácteos canadienses, avanza en los Tratados de Libre Comercio bilaterales para legalizar lo que hasta la propia OMC está condenando. Colombia se presta para esta satrapía.

La más funesta consecuencia colectiva de estas negociaciones dirigidas por tan fatídica agenda es la erosión casi total de la seguridad y soberanía alimentarias de Colombia. En los últimos quince años de apertura, el resultado ya denota una lesión enorme a la nación en este ámbito. Por ejemplo, en 1990 la agricultura colombiana producía por cada habitante 2,9 kilos de trigo, 33,7 kilos de maíz, 21,6 kilos de sorgo, 58,8 de arroz, 6,45 de soya, 2,8 de cebada, 3,67 de fríjol y 9,34 kilos de algodón. En 2002 esa dotación había bajado de modo impresionante: 0,87 de trigo, 27,4 de maíz, 5,08 de sorgo, 53 de arroz, 0,89 de soya, 0,25 de cebada, 2,94 de fríjol y 2,1 de algodón. Los consumos no producidos son suplidos con importaciones de estos bienes básicos; estos, más los alimentos procesados, suman compras externas de más de 6 millones de toneladas anuales.

El balance alimenticio del país arroja que dentro del promedio de proteínas y calorías de origen vegetal que en promedio ingieren diariamente los colombianos, más del 50% son importadas y en el caso de las grasas alcanza al 30%. Gracias al TLC, Colombia podrá tener la ‘distinción’ de ingresar al club mundial de países en desarrollo importadores netos de comida.

Esa desdicha tornará más vulnerable al país a todas las presiones foráneas, sobre todo las de aquellos que lo proveen cada vez más de alimentos para su población. Con razón Robert Zoellick proclama a los cuatro vientos que “Colombia es el primer comprador de alimentos de Estados Unidos en el hemisferio occidental, después de México y Canadá”. Esa condición de dependencia crecerá en el marco del TLC.

El decurso futuro de las negociaciones de la mesa de agricultura será en el sentido ya expuesto: para legalizar el *dumping* gringo y ceder más espacio a los productos estratégicos que mediante esa trampa se expanden; entre tanto, la pobreza y el desempleo rurales crecerán y la ruina del agro se profundizará. La unión mancomunada de toda la sociedad para resistir el tético proyecto, no sólo los agricultores sino también los consumidores y los patriotas auténticos, debe dar al traste con él.

## Notas

(1) Puede verse para tal efecto [www.heritage.org/research](http://www.heritage.org/research).

(2) Revista *INDUARROZ*, noviembre 1 de 2004, “Tratado de Libre Comercio Colombia-Estados Unidos”, por Felipe Jaramillo, pág. 12.

(3) *Ibíd.*, pág. 12.

(4) *Ibíd.*, pág. 10.

(5) *Ibíd.*, pág. 7.

(6) *Ibíd.*, pág. 10.

(7) *Ibíd.*

(8) *Ibíd.*

(9) [www.usembassy.state.gov/colombia](http://www.usembassy.state.gov/colombia), nuevos artículos sobre asuntos económicos, “Beneficios del ALCA”, Ann Veneman, ante la Comisión de Agricultura de la Cámara de Representantes, Washington, 23 de mayo de 2001.

(10) OXFAM, *Dumping: ¿el principio del fin?*, junio 2004.

## **Medidas sanitarias y fitosanitarias en el TLC: una forma de proteccionismo norteamericano**

*Carlos Augusto Villamizar Q. Director ejecutivo Capitulo Asinfar -agro.*

*Ingeniero agrónomo, ex funcionario del ICA, especialista en plaguicidas y en el área regulatoria de medidas sanitarias y fitosanitarias de la Comunidad Andina, OMC y ALCA.*

El tema de las medidas sanitarias y fitosanitarias hace parte de las negociaciones del TLC y engloba las leyes, decretos, reglamentos, prescripciones y procedimientos para proteger la salud y la vida de las personas y los animales o preservar los vegetales, procurando disminuir los riesgos resultantes por la presencia de aditivos, contaminantes, toxinas, especies exóticas, radicación y propagación de plagas y enfermedades, y todo lo concerniente a la inocuidad de alimentos.

La importancia del tema radica en que el gobierno colombiano lo ha considerado la clave del llamado acceso real al mercado norteamericano y que en Estados Unidos los aranceles son bajos y la reglamentación en materia sanitaria y fitosanitaria se ha convertido en una barrera superior a los aranceles para acceder a su mercado. Estados Unidos defiende una posición dura en este tema, queriendo imponerle a Colombia altos estándares imposibles de cumplir.

No obstante las diferencias entre EEUU y Colombia en cuanto a sus niveles de desarrollo y tamaño de sus economías, es pertinente resaltar que Colombia se vería obligada a adoptar normas técnicas que toman como base la normatividad estadounidense, lo cual de por sí crea un desequilibrio en razón de la infraestructura colombiana y su capacidad de implementar tales medidas. Por tanto, siempre habrá en esta materia el riesgo de abusos reglamentarios y que, por medio de ellos, se establezcan barreras sanitarias contra las exportaciones colombianas hacia EEUU.

En Colombia la capacidad y coordinación interinstitucional sobre estos asuntos no es la mejor, dado que institutos como el ICA, MinAgricultura y MinAmbiente carecen de la capacidad física y académica (obsolescencia física y de capacitación) para responder las exigencias de un mercado como el norteamericano.

En el país existe muy poca investigación sobre medidas y procesos sanitarios para los “nuevos” mercados que se abrirían. No hemos asumido una posición ofensiva en el área sanitaria y fitosanitaria; por el contrario, siempre somos defensivos, ajustándonos a las normas internacionales pero sin exponer nuestras propias necesidades de acuerdo a las condiciones y modos de producción autóctonos y buscando la admisibilidad para nuestros productos.

Los estándares sanitarios tienen que desarrollarse en el marco de un proceso de trabajo conjunto entre el sector público y el privado, dentro del esquema de cadenas productivas, pero Colombia no tiene desarrollado este sistema. El sector privado no está comprometido y ha participado muy poco en elaborar normas sanitarias que se puedan cumplir, corriéndose el peligro de adoptar lo que el mercado norteamericano imponga.

Como en el tema de propiedad intelectual, EEUU y las multinacionales también pretenden a través de este capítulo cambiar o modificar las normas de registro para plaguicidas genéricos con el propósito de mantener su monopolio en el mercado de agroquímicos (que en un 90% son genéricos, pero se venden con nombre comercial, creándoles barreras de registro), demandando leyes nacionales –p. ej. la Ley 822– o suponiendo deficiencias de calidad en los productores, importadores o comercializadores de plaguicidas nacionales.

No podemos caer en la trampa de que los productos vendidos por las multinacionales (así sean genéricos) sean los “buenos e inocuos”, mientras que los nuestros sean catalogados como “los malos” y que, en aras de una supuesta protección de la sanidad y fitosanidad, los reglamentos colombianos sean desechados imputándoles que no son confiables ni responsables.