



“Por la construcción de una verdadera comunidad internacional”.
La Plata, 14 y 15 de noviembre de 2002

BARRERAS ARANCELARIAS y NO ARANCELARIAS

Ing. Agr. M. Alejandra SARQUIS

1 - INTRODUCCION

Una de las principales variables que deben considerarse para lograr éxito en el proceso de una exportación, son las barreras arancelarias y no-arancelarias establecidas por los distintos mercados de destino.

El análisis previo de este tipo de barreras es indispensable para evitar que el exportador se vea perjudicado por incurrir en costos adicionales por desconocimiento de la normativa vigente de su mercado de interés.

El desconocimiento de estas exigencias, genera en algunos casos incumplimiento de contratos de compraventa internacional, obstaculizando la tramitación tanto por parte del exportador como del importador, lo cual ocasiona una imagen negativa en la seriedad de los negocios realizados por los exportadores, proyectándose incluso, a nivel país.

Las barreras al comercio exterior de mercancías puede dividirse en dos grandes grupos: las arancelarias y las no arancelarias.

2 - BARRERAS ARANCELARIAS

Las barreras arancelarias son los impuestos (aranceles) que deben pagar los importadores y exportadores en las aduanas de entrada y salida de las mercancías. Conocer éste tipo de regulaciones que inciden en el producto que se desea comercializar en algún mercado puede ser relativamente fácil, toda vez que se encuentran en un arancel o tarifa arancelaria. En éste sentido, el arancel o tarifa arancelaria puede considerarse como el instrumento que proporciona transparencia y certidumbre al exportador y al importador.

Los aranceles se clasifican en:

- **ARANCELES “ad valorem”:** se calculan como un porcentaje del bien importado.
- **ARANCELES ESPECIFICOS:** se aplican por unidad de bien importado.

Dentro de las barreras arancelarias más usuales podemos señalar los Picos Arancelarios, el Elemento Agrícola y los Sistemas de Preferencias Arancelarias.

- **PICO ARANCELARIO:** Se considera un pico arancelario a aquellos aranceles "ad valorem" (o sus equivalentes en el caso de derechos específicos) que superan el 12% (UNCTAD)
- **ELEMENTO AGRÍCOLA:** Este sistema indica los distintos aranceles a pagar de acuerdo a la cantidad de materias primas que se utilizaron para elaborar el producto. En tal sentido, el arancel se incrementa cuanto mayor sea la cantidad de insumos utilizados. **SISTEMA DE PREFERENCIAS:** Esta conformado por un sistema de acuerdos comerciales, regionales y bilaterales, que otorgan distintos grados de preferencias arancelarias para ciertos productos a ciertos países. Beneficiándose unos, pero perjudicándose otros.

3 - BARRERAS PARA - ARANCELARIAS (o NO ARANCELARIAS)

Luego de las sucesivas rondas de negociaciones en el GATT (hoy OMC) los aranceles a las importaciones fueron disminuyendo, cobrando importancia las barreras para-arancelarias o no arancelarias.

Se consideran barreras no-arancelarias todas aquellas medidas (diferentes del arancel) que impiden el libre flujo de mercancías entre los países. También se incluyen las medidas que estimulan artificialmente la producción y el comercio.

Las barreras no-arancelarias, por su naturaleza, más difíciles de conocer, interpretar y cumplir. Por lo mismo, no son tan transparentes, ofrecen poca certidumbre y muchas veces no resulta fácil interpretarlas, lo que puede dificultar su cumplimiento.

El número de barreras no-arancelarias existentes es muy amplio. No obstante, algunas son más conocidas y se emplean con frecuencia en el comercio internacional de mercancías. Las barreras no arancelarias pueden ser cuantitativas y cualitativas, formales o informales, legítimas o ilegítimas, etc.

Dentro de las barreras más usuales podemos señalar:

- **CONTINGENTE ARANCELARIO:** Establecimiento de una cantidad o un valor máximo de importación de un producto, sujeta a la aplicación de un derecho de importación relativamente bajo o nulo. Cuando se superan los límites establecidos, suelen incrementarse los derechos de importación. Se establece un período de tiempo dentro del cual tiene vigencia el contingente. **PRECIOS DE ENTRADA:** Este sistema establece un precio mínimo por debajo del cual la mercadería importada debe pagar derechos adicionales que se suman al derecho de aduana. Dichos derechos tienen como objetivo llevar el precio de importación al nivel del "precio de entrada", con lo cual los gravámenes crecen a medida que la diferencia entre ambos precios se hace mayor. **PRECIOS DE REFERENCIA: (Bandas de Precio)** Es un mecanismo estabilizador de precios que se aplica con el objeto de proteger la producción nacional de las fluctuaciones extremas de precios de los precios internacionales.

Las bandas de precios se fijan cada año, con un piso y un techo, de manera que los productos importados no ingresen a menor valor que el precio fijado, aun cuando su precio internacional caiga.

- **RESTRICCIONES SANITARIAS y FITOSANITARIAS:** Son requisitos relativos a la características sanitarias y fitosanitarias del producto que exceden los estándares utilizados internacionalmente.
- **LICENCIAS DE IMPORTACIÓN:** Medida de carácter administrativo por medio de la cual se controlan las importaciones que realiza el país.

Otro de tipo de barrera no-arancelarias que podemos encontrar son:

•**SALVAGUARDAS**

•**DERECHOS COMPENSATORIOS**

•**ETIQUETADO**

•**REQUISITOS TÉCNICOS**

•**TRÁMITES ADUANEROS EXCESIVOS**

•**ACUERDOS PREFERENCIALES CON TERCEROS PAÍSES**

Como vimos en la definición de barreras no-arancelarias, también se incluyen las que estimulan artificialmente la producción y la exportación, este es el caso de los subsidios.

Dentro del Comercio Internacional se conocen a los subsidios como el pago por unidad de producto o como porcentaje del costo que pueden recibir los productores o exportadores de un mercado dado para incrementar su producción o exportación.

Por otra parte, una de las nuevas barreras que están afrontando los productos agrícolas es sobre los Productos Derivados de la Biotecnología.

La preocupación sobre la seguridad de los alimentos por parte de los consumidores, la falta de criterios basados en la ciencia y las reglamentaciones restrictivas impuestas por distintos países han creado para los Organismos Genéticamente Modificados y sus productos derivados nuevas barreras al comercio.

4 - RECOMENDACIONES AL EXPORTADOR

Pero, Si el producto que deseamos exportar se enfrenta a una Barrera ¿a quien debemos recurrir?

De esta manera, dependiendo el tipo de barrera comercial y el alcance de la misma, podemos consultar a:

Consejerías Comerciales
Cámaras de Comercio Bi-Nacionales
Fundación Export.Ar,
Comisión Nacional de Comercio Exterior
Cámara de Exportadores de la República Argentina.

A su vez, para temas sanitarios la institución indicada es SENASA y en cuanto a los asuntos comerciales son la SAGPYA y la Cancillería.

Por otro lado, es importante tener presente los ámbitos de resolución en materia comercial. Si un producto se enfrenta a una Barrera que impide su acceso en el mercado que deseamos exportar, en primer lugar debemos contactarnos con la contraparte, o sea el importador, para ver si este obstáculo se puede solucionar. Si esto no es posible, entonces me debo conectar con las autoridades comerciales nacionales, mencionadas anteriormente. Los funcionarios de las mismas se encargarán de entablar las negociaciones pertinentes con el país importador.

Si fracasan las negociaciones bilaterales y la barrera persiste, existe un ámbito regional de solución de controversias (siempre y cuando el país importador tenga firmado un acuerdo comercial con nuestro país).

Si no existe acuerdo, o fracasan las negociaciones regionales, cabe la posibilidad de llevar este conflicto a la instancia multilateral (conocida como panel) dentro del marco de la OMC.

Para evitar problemas en el cumplimiento de un embarque, es conveniente que, antes de realizar la operación comercial y hacer el embarque, el exportador se informe y se asesore para comprobar que, en la medida de lo posible, su producto cumpla con las disposiciones exigidas en el mercado de destino (incluidas las barreras arancelarias y no-arancelarias).

El exportador debe establecer una estrecha relación con su cliente en el extranjero con su importador, quien muy probablemente conoce las regulaciones que rigen en su mercado.

Septiembre, 2002

SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA, PESCA Y ALIMENTACION