

Superar las barreras



aprendiendo a Exportar

6

La actuación de su empresa en el mercado elegido estará sujeta a las barreras que existan a su producto o a su actuación en el país. Las barreras pueden o no ser

importantes. Pueden también, ser fáciles o difíciles de resolver, pero pueden superarse con un poco de orden y de preparación inicial.

1

¿QUÉ ES UNA BARRERA? Es una dificultad impuesta a nuestra empresa o a nuestro producto para ser vendido o utilizado en dicho país. Si bien es cierto que las “barreras” de aranceles e impuestos se han reducido o eliminado, aparecen otras, a veces mucho más sutiles, para defender el producto del país o condiciones del entorno (medio ambiente, defensa del consumidor, protección al terrorismo, etc.)

2

¿SON LAS BARRERAS COMUNES A TODOS LOS PRODUCTOS? No, las barreras pueden ser muy diferentes, no sólo por el tipo de producto, sino por el país origen del producto.

Tenga en cuenta en cualquier caso que normalmente son dificultades que sólo aparecen en el momento de la entrada a un mercado y que, una vez aprendido el camino y resuelta la barrera, no suelen causar ya dificultades.

3

¿POR QUÉ EXISTEN BARRERAS? Las razones pueden ser diversas:

- Defensa de la producción o el empleo del país (leyes inmigración, residencia, etc.)
- Defensa de intereses empresariales
- Garantía de calidad de producto (normas)
- Protección del medio ambiente (embalajes, etc.)
- Protección del consumidor (ingredientes, residuos, etc.)
- Salud pública (certificados sanitarios, trazabilidad, etc.)
- Protección al terrorismo (visados, ley anti-terrorista, etc.)

Esta clasificación podría ser clasificada por la “naturaleza del origen de la barrera”. Hay otras clasificaciones.

4

¿QUÉ TIPO DE BARRERAS ME PUEDO ENCONTRAR? Las barreras a la libre circulación de productos y servicios pueden ser de 5 tipos:

1. Barreras Arancelarias.
2. Restricciones Cuantitativas.
3. Barreras que Suponen un Aumento de Costes
4. Restricciones de Acceso al Mercado.
5. Prácticas Distorsionadoras del Mercado.

5

¿EN QUÉ CONSISTEN LAS BARRERAS ARANCELARIAS? Los aranceles son un impuesto que paga un bien al internarse en el mercado de un país, normalmente definido como un porcentaje sobre el valor CIF del mismo. Es una cantidad precisa y que está definida con exactitud para la totalidad de los bienes en el arancel del país, y tiene relación directa con la clasificación del producto.

Dentro de la política de “desarme arancelario” se están reduciendo a gran velocidad, causando, a veces, grandes perjuicios sectoriales (el tema del textil chino es un buen ejemplo).

Recordemos que hoy dentro de los 25 países de la Unión Europea no hay aranceles, ya que es un mercado común interno.

6

¿QUÉ SON LAS RESTRICCIONES CUANTITATIVAS? Contingentes o topes máximos que un país autoriza a importar en un período determinado. Pueden ser globales o específicamente dirigidos a un país exportador. Se utilizan para evitar fuertes distorsiones en el mercado del país importador.

7

¿Y LAS BARRERAS QUE SUPONEN UN AUMENTO DE COSTES?

Se trata de barreras que si bien pueden superarse, suponen un aumento de costo a las importaciones y dificultades en el libre tránsito. Un buen ejemplo son los certificados de origen, o los certificados sanitarios, traducciones obligadas de documentación producto, envases con textos en otro idioma, etc.

8

¿QUÉ TIPO DE BARRERAS SON LAS RESTRICCIONES DE ACCESO AL MERCADO?

Restricciones o medidas proteccionistas al producto nacional que dificulten gravemente o que impiden de hecho el acceso al mercado del producto de importación. Puede ser la obligación de actuar a través de una empresa domiciliada en el país, permiso específico de importación, etc.

9

¿Y LAS PRÁCTICAS DISTORSIONADORAS DEL MERCADO?

Las prácticas distorsionadoras del mercado son comportamientos o medidas que alteran el libre funcionamiento del mercado, normalmente con carácter proteccionista al producto nacional frente al producto importado.



10

¿CÓMO PUEDO CONOCER LAS BARRERAS QUE AFECTAN A MI EMPRESA O A MI PRODUCTO?

La mayor parte de las barreras arancelarias y técnicas pueden conocerse con facilidad, bien a través de Internet, donde hay páginas específicas, o bien con la ayuda de alguna institución de comercio exterior (ICEX, Cámaras, Organismos de Promoción de Comercio Exterior, etc.).

Habrà, tal vez, alguna específica para su sector o su producto, que precisará de información más específica, que podrá obtener en el ICEX, en las Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior, en la asociación sectorial o a través de profesionales cualificados.

11

¿QUÉ SE ENTIENDE POR CLÁUSULA DE SALVAGUARDIA?

Las Cláusulas de Salvaguardia son un conjunto de disposiciones que pretenden el establecimiento de barreras proteccionistas. Consisten en la adopción, por parte de un país, de limitaciones a las importaciones de un producto cuando éstas se produzcan en cantidades y condiciones tales que provocan o amenazan con provocar un grave perjuicio a la industria del país que impone dichas medidas de salvaguardia.

12

¿EN QUÉ MEDIDA PUEDE AFECTAR EL TENER UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ALGÚN PAÍS DE INTERÉS? Un Tratado de Libre Comercio es un acuerdo entre dos o más países con el objetivo principal de establecer reglas comunes para regular la relación comercial entre ellos. En principio, busca crear una zona de libre comercio entre los países que son parte del mismo.

Los TLC's son instrumentos bilaterales o multilaterales de política exterior que los países utilizan para consolidar y ampliar el acceso de sus productos y eliminar barreras arancelarias y no arancelarias, y establecer mecanismos de cooperación entre las partes contratantes. El objetivo principal de este tipo de acuerdos es liberalizar la totalidad de productos y servicios que se comercian entre las partes contratantes.

13

¿EN QUÉ CONSISTEN LAS NORMAS DE ORIGEN? Las Normas de Origen son para acreditar el origen de un producto que se destina a la exportación, y debe estar de acuerdo con las Normas de Origen pactadas en los respectivos Acuerdos Comerciales.

14

¿QUÉ SE ENTIENDE POR CUOTAS (CONTINGENTE)? Los contingentes son la cantidad de mercancías cuya importación se autoriza especialmente a una firma, grupo o sector industrial, o comercial, determinado o bien con carácter general y sin señalar expresamente el titular. A veces constituye una cantidad fija o en cuotas del producto de que se trata, a importar de un país dado en tal sentido, o de varios países. En algunos casos el sistema se sigue en la exportación, afectando un determinado producto cuya presencia en el mercado nacional no se desea ver reducida.

15

¿EN QUÉ CONSISTEN LAS CERTIFICACIONES? La certificación es un proceso mediante el que un organismo, debidamente acreditado, evalúa cuidadosamente a una empresa para avalar - o certificar - que su gestión se realiza respetando un estándar particular. La emite un organismo estatal o privado de reconocida imparcialidad, competencia y fiabilidad.

La certificación no es obligatoria pero puede resultar muy interesante por razones comerciales puesto que cada vez los agentes que intervienen en el proceso de compra venta son más selectivos y están más informados.

¿QUÉ SE CONSIDERA UNA “NORMA”? Una norma es una especificación técnica de aplicación repetitiva o continuada cuya observancia no es obligatoria, establecida con participación y el consenso de todas las partes interesadas, que aprueba un organismo reconocido a escala nacional e internacional por su actividad normativa. En el caso de España es AENOR el organismo de normalización.

AENOR (Asociación Española de Normalización y Certificación) edita normas UNE de diferente procedencia. De iniciativa nacional, procedentes de normas europeas EN (cuyo cumplimiento da presunción de conformidad con las directivas comunitarias correspondientes), o también procedentes de normas y documentos normativos internacionales ISO. Aún no siendo de obligado cumplimiento, orientan a los fabricantes, importadores, distribuidores, etc. sobre los requisitos mínimos que deben cumplir los productos o servicios para garantizar la seguridad y salud del usuario.

¿SE NECESITA SEGUIR ALGÚN TIPO DE NORMATIVA EN CUANTO A CERTIFICACIONES Y NORMALIZACIONES? En el ámbito internacional existen dos organismos de normalización: la Comisión Electrotécnica Internacional (IEC), responsable de la elaboración de normas internacionales sobre electrotecnia y electrónica, y la Organización Internacional de Normalización ISO que cubre el resto de sectores de actividad. ISO e IEC comparten la responsabilidad de la elaboración de las normas relativas a las tecnologías de la información.

El objetivo de estas organizaciones es fomentar el desarrollo en el mundo de las actividades de normalización, con el fin de facilitar los intercambios de bienes y servicios entre países y una estrecha cooperación en los campos intelectual, científico, técnico y económico. La Organización Mundial del comercio (OMC) recomienda la utilización de estas normas en las transacciones comerciales.

La adopción de las normas internacionales elaboradas en ISO o IEC no es obligatoria para los países miembros de estas organizaciones; no ocurre lo mismo, sin embargo, con los organismos europeos de normalización, que obligan a sus miembros a adoptar, sin ninguna modificación, las normas europeas que en ellos se elaboren.

18

¿QUÉ VENTAJAS ME SUPONE PERTENECER A LA UNIÓN EUROPEA?

Las normas europeas facilitan la eliminación de barreras técnicas y comerciales entre los países miembros de la Comunidad Europea y su importancia queda patente en la política comunitaria encaminada a la armonización de legislaciones nacionales, que basan sus exigencias en aquellas especificaciones recogidas en los documentos normativos europeos mencionados expresamente en los textos legales.

19

¿QUÉ SIGNIFICA DUMPING? Por dumping se entiende la venta de un bien en el mercado externo a un precio inferior a su “valor normal” de producción en su lugar de origen. Con esta práctica se pretendería desplazar a la competencia, pero se trata de una actuación que está penalizada por ley. Por lo general los países han establecido medidas anti-dumping para proteger sus industrias pero son medidas difíciles de aplicar ya que no siempre es fácil distinguir si los precios internos de los bienes importados son inferiores al costo en su país de origen.

¿QUÉ SIGNIFICA ANTI-DUMPING?

Una medida anti-dumping consistiría en aplicar un derecho de importación adicional a un determinado producto para intentar que el precio de ese producto se aproxime al “valor normal” o bien para suprimir o eliminar el daño provocado a aquella área de la producción nacional en el país importador. Son medidas de carácter transitorio y conllevan una sobretasa arancelaria que busca paliar las prácticas desleales de comercio.

¿Dónde puedo encontrar
más información?

www.aprendiendoaexportar.com

www.icex.es

902 349 000

ICEX

INSTITUTO
ESPAÑOL
DE COMERCIO
EXTERIOR