

Barreras y medidas de apoyo al comercio internacional.

Caso práctico

De cara a la posible ampliación de clientes y proveedores a nivel internacional, en Eurasia, S.A., se están planteando que con la información que disponen no será suficiente para tomar esas decisiones.



En ocasiones la importación o la exportación de productos puede tener limitaciones de muchos tipos, barreras que dificulten o impidan el que la operación internacional se pueda llevar a cabo.

Pedro Domínguez, como responsable de las operaciones internacionales de la empresa se pone a trabajar en este tema y comienza a evaluar las posibles restricciones que existen tanto a la hora de introducir una mercancía en la Unión Europea, como a la hora de exportar sus productos a otros mercados.

Lógicamente no todos los países tienen el mismo nivel de protección para todos los productos, él ya lo conoce de su etapa anterior trabajando en una empresa de importación y exportación de frutas y hortalizas.

Ahora es el momento de conocer cuales son las barreras que los gobiernos pueden poner a la importación de mercancías, pero también es importante conocer cómo actúan para defender el comercio internacional.



Materiales formativos del Ministerio de Educación y Formación Profesional y el Ministerio de Cultura y Deporte

[Aviso Legal](#)

1.- La liberalización del comercio.

Caso práctico

Pedro conoce bien el funcionamiento de la Organización Mundial del Comercio. La conoce no solamente porque la haya estudiado en profundidad, sino porque además allí realizó unas prácticas de empresa con el máster de Comercio Exterior.



En una conversación con **Ahmed Rasyanni**, le comenta la importancia de este organismo en la liberalización del comercio, y como ha influido e influye en las operaciones comerciales.

Ahmed, que aunque de nacionalidad española es de origen iraní, y a pesar de tener amplia experiencia internacional por haber vivido durante bastante tiempo en el Reino Unido, y eso le da una visión más amplia de las operaciones internacionales, no conocía bien el funcionamiento de la Organización Mundial del Comercio, por lo que ha decidido ponerse a trabajar en este tema con **Pedro**.

¿Recuerdas cuando en la Unidad 1 hablábamos de la OMC?

Recomendación

Muchos de los conceptos que vamos a ver en esta unidad están muy relacionados con las funciones de la OMC, por lo que es importante que repases los contenidos de la primera unidad cuando hablamos de esta organización.

Si recuerdas, **la OMC se encarga de velar por el cumplimiento de una serie de normas que afecta al comercio internacional.**

Además es un organismo que lucha para que el comercio internacional esté más liberalizado y constituye un foro en el que los países resuelven sus diferencias en

los temas relacionados con el comercio exterior.

¿Pero que es eso de la liberalización del comercio internacional?

Pues básicamente se trata de que **los países eliminen las barreras que ponen a la importación de productos de otros países**. En realidad casi todos los países intentan proteger su producción, así favorecen a sus empresas, y lo hacen favoreciendo la exportación e intentando que las importaciones sean menores.

Reflexiona

Esta actuación que acabamos de comentar tiene su lógica, podríamos decir que egoísta: dejar que las empresas de un país exporten (y que el resto de países lo permitan), pero no permitir que las empresas del resto de países puedan importar productos. De esta forma se favorece la producción nacional, se protege el mercado interior y se consigue un incremento del PIB. A priori parece buena idea..., ¿pero realmente lo es?

Mostrar resultado

Pues la respuesta es clara, si todos los países hiciesen lo mismo (impedir las importaciones), no habría comercio internacional, no se podría importar nada. Como esto no es posible, ni lógico, ni viable... los países a través de la OMC intentan que no haya ningún país que realice este tipo de prácticas.

Los acuerdos de la OMC, tienen como objetivo conseguir una mayor liberalización del comercio internacional, pero ni todos los países tienen los mismos intereses, ni el mismo nivel de desarrollo, ni siquiera todos los productos o servicios necesitan el mismo nivel de protección o por el contrario de liberalización.

No se sería justo exigir a una potencia mundial el mismo ritmo en la aplicación de los acuerdos adoptados que a un país en vías de desarrollo.

Tampoco sería justo aplicar el mismo ritmo a todos los productos, cuando hay determinados productos que son fundamentales o básicos para la economía de un país y por lo tanto necesitan de una mayor protección.

1.1.- Los acuerdos de la OMC.

Como sabemos la OMC nació como organización encargada de sustituir al GATT. Por lo tanto también de hacerse cargo del cumplimiento de los acuerdos que se habían adoptado para lograr un mayor grado de liberalización del comercio internacional, especialmente los de la Ronda de Uruguay. Estos acuerdos se perfeccionaron en la OMC durante la Ronda de Doha.



¿En qué consistieron esos acuerdos?

De la **Ronda de Uruguay** surgieron muchos acuerdos importantes, que fueron el germen de la OMC, los más destacados son:

- ✓ **Reducción de aranceles.** El arancel básicamente consiste en un **impuesto que grava los productos a la hora de introducirlos en un país**. Si un país fija un **arancel alto** para las importaciones **está frenándolas**, ya que al final el precio sería muy alto. Es normal que haya aranceles en las importaciones y exportaciones, pero como medida fiscal, y no como método para frenar la introducción de productos extranjeros en el país. La OMC pretende que esta reducción se realice en todos los países, pero a los que insta a aplicarla con mayor celeridad es a los países desarrollados.
- ✓ **Mayor apertura de los sectores protegidos.** Cada país, dependiendo sus características y por su estructura económica tiende a proteger algún sector, aunque en la mayoría de los casos el sector más protegido es el sector agrícola (por ser el sector primario el que constituye la base de una economía en la estructura clásica). Pero para **abrir el sector hay que reducir la protección que por parte de sus gobiernos** (especialmente importante por ejemplo en la UE) reciben los agricultores y ganaderos en forma de precios de garantía, ayudas a las exportaciones de productos subvencionados, etc. Además del sector agrícola, la apertura también se ha de producir gradualmente en sectores tradicionalmente protegidos como el textil (desapareciendo las cuotas de importación del Acuerdo Multifibras, o los servicios y la propiedad intelectual.
- ✓ **Valoración de aduana.** Es otro de los acuerdos que en la práctica tiene más importancia, ya que permite que las **administraciones aduaneras** de cualquier país, en el caso de duda de qué tipo de productos realmente se están importando, **puedan solicitar más información sobre los importadores**. Además, se busca una aplicación homogénea en todos los países miembros de la OMC de la normativa sobre el valor en aduana.
- ✓ **Medidas sanitarias y fitosanitarias.** Se pretende que estas medidas se basen en principios científicos, y no que con la excusa del control de la calidad de alimentos, animales y plantas, se utilicen para proteger el comercio del mercado interior.
- ✓ **Medidas anti-dumping.** Con estas medidas se intenta **poner freno a las importaciones de productos, cuyo precio de exportación sea inferior al**

precio que tendrían si se vendiesen en el mercado interior de su país de **origen**.

Con todos estos acuerdos, cuando realmente se cumplan, podremos afirmar que existe una real liberalización del comercio internacional.

Posteriormente a la Ronda de Uruguay, ya con el GATT convertido en OMC, se produjo la Ronda de Doha. Una de las más importantes y que recogió el espíritu de la Ronda de Uruguay.

Para saber más

En el siguiente enlace a la web de la OCM podemos encontrar mayor información sobre la Ronda de Doha, los acuerdos adoptados, las negociaciones etc.:

[Ronda de Doha.](#)

1.2.- El cumplimiento de los acuerdos.

Ahora nos tenemos que preguntar, si todos estos aspectos que hemos aprendido, si están acordados, ¿se están cumpliendo?

Pues a pesar de los acuerdos que hemos visto en el apartado anterior, **muchos países mantienen diferentes tipos de barreras para dificultar o incluso impedir las importaciones.** En unos casos porque el plazo para cumplirlo es mayor, en otros porque las barreras y objeciones a las importaciones se disfrazan de medidas relacionadas con la protección del consumidor, de la salud, etc.



¿Entonces hay países que siguen poniendo barreras?

Efectivamente, prácticamente en la totalidad de los países hay barreras a las importaciones (en algunos también a las exportaciones). Estas barreras son diferentes según el tipo de país.

Por ejemplo, **en los países más desarrollados** (UE, Canadá, Estados Unidos o Japón), **las barreras suelen ser de tipo técnico o medioambiental.** Estas barreras consisten en exigir, a la empresa que quiere realizar una exportación a estos países, el cumplimiento de una exigente normativa de calidad mediante certificaciones, homologaciones o normalizaciones que en ocasiones son impuestas por el mercado, pero que en la mayoría son impuestas por los gobiernos que exigen su cumplimiento para poder introducir la mercancía en el país.

En otros **países menos desarrollados, las barreras suelen ser de tipo fiscal o cuantitativo.** Cuando los países fijan un tipo de derecho (arancel) alto para la introducción de mercancías en su territorio, están frenando dicha introducción, ya que supone un sobrecoste que puede hacer que deje de resultar interesante la operación. En otros casos la barrera la constituye la limitación cuantitativa, es decir, la cantidad de producto que se permite introducir en el país. Estas limitaciones pueden ser en forma de contingentes, cuotas, cupos o medidas de salvaguardia.

Es muy importante, para una empresa que está interesada en realizar operaciones de comercio internacional, conocer en función del producto o productos que comercialice si existe algún tipo de barrera o limitación en el país en el que esté interesado en actuar. De esta forma se evitarán imprevistos que puedan suponerle un importante perjuicio económico. Para evitarlo, como vimos en la unidad anterior, lo mejor es contar con un adecuado sistema de información bien actualizado.

Autoevaluación

El proceso más reciente de negociaciones en el marco del comercio internacional, se denomina:

- Ronda de Uruguay.
- Ronda de Tokio.
- Ronda de Ginebra.
- Ronda de Doha.

No es correcta, ya que la Ronda de Uruguay es previa a la OMC.

Es incorrecta, ya que esas negociaciones son anteriores.

No es la respuesta correcta, ya que no ha habido ninguna ronda de negociación en esta ciudad.

Perfecto, se ve que conoces la evolución de las negociaciones.

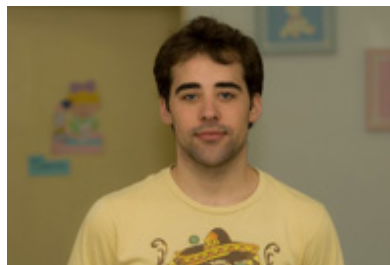
Solución

1. Incorrecto
2. Incorrecto
3. Incorrecto
4. Opción correcta

2.- Las barreras arancelarias.

Caso práctico

Pedro y Ahmed, comentan la diferencia del importe de los aranceles de los diferentes productos que importa Eurasia S.A.



En realidad se debe a que al ser diferentes las mercancías que importan también son diferentes los aranceles que se aplican a esas mercancías.

Pero hay algo que influye también a la hora de determinar el importe del derecho arancelario que hay que satisfacer en la importación, y es el país de donde son esas mercancías, es decir, el origen de las mercancías. En la actualidad sus proveedores están situados en Taiwán y Estados Unidos.

Actualmente, antes de abrirse a otros mercados, sus clientes se localizan principalmente en Argentina y Francia.

¿Tendrán los mismos aranceles productos similares importados de cualquier país? ¿Utilizan los gobiernos determinados aranceles como medida para frenar las importaciones?

Como se ha indicado en el apartado anterior, uno de los tipos de barreras más utilizados son las **barreras arancelarias, que están basadas en un impuesto o gravamen a la importación y exportación de mercancías.**

En la práctica casi todos los países mantienen algún tipo de arancel para las importaciones (aunque es cierto que no para todos los productos) y en muy pocos casos podemos hablar de aranceles a la exportación.

Esto es así porque **con la fijación de aranceles a la importación y la supresión de los de exportación**, lo que se pretende es **favorecer que las empresas coloquen sus productos en los mercados exteriores pero no al contrario**. En estas ocasiones se pretende salvaguardar la producción nacional y evitar que los productos importados desplacen la producción del interior del país.

¿Por qué se fijan aranceles?

Hay ocasiones en los que la fijación de un determinado arancel a un tipo de

productos corresponde a un **interés recaudatorio**, bien ocasionado por las necesidades financieras puntuales del país (en estos casos se fija el arancel por un tiempo limitado), bien por el tipo de producto en sí mismo (como es el caso de los fijados para la gasolina, alcohol o tabaco).

En cualquier caso, **los argumentos** que aducen los países para fijar los aranceles **van desde la defensa de lo que pueden considerar sector estratégico** (por ejemplo la agricultura) hasta **argumentos de corte más económico** (como que las importaciones desequilibran la balanza de pagos) **o sociales** (como que las importaciones incrementan los índices de desempleo).

2.1.- El arancel de aduanas y los tipos de derechos.

Los aranceles o derechos de aduana son un impuesto que ha de satisfacer toda mercancía que es introducida en un país en concepto de importación.

Como cualquier otro impuesto se basa en un hecho imponible (introducción de mercancías en el territorio de un país), que es el que da lugar a la obligación de tributar.

Cuando se produce este hecho imponible tendremos que determinar la base imponible. Por ejemplo, cuando abonamos una factura, esta tiene una base imponible y se le aplica un determinado porcentaje para calcular el IVA. En estas ocasiones el impuesto viene determinado por dos conceptos: el importe de la base sobre la que se le aplica el porcentaje, y el tipo de producto (que hará que se le aplique un tipo normal, reducido o superreducido).



Pues de la misma forma, en el **cálculo del arancel** también hay **dos conceptos** que hay que determinar: **la base de cálculo del arancel y el tipo aplicable**.

¿La base será el importe o valor de las mercancías?

No siempre. **La base del arancel va a venir determinada por el tipo de derechos arancelarios** del que estemos hablando.

Hay dos tipos de derechos. En ocasiones, según el tipo de mercancía que se esté importando, el porcentaje se aplica sobre el valor de la mercancía. En estos casos estamos hablando de "**derechos ad valorem**". Para este tipo de derechos necesitamos conocer el valor de la mercancía en la aduana, que es algo que se verá más adelante en este módulo.

En otras ocasiones el cálculo se realiza en función de una magnitud o unidad de medida (número de bultos, peso, volumen, etc.). En estos casos se trata de "**derechos específicos**".

También se puede producir combinaciones de ambos, son los **derechos mixtos** y los compuestos. Los derechos con tipo mixto es cuando además de tributar por ad valorem también se hacen por derecho específico. Por ejemplo, cuando la importación de vehículos además de generar derechos por unidad importada (derecho específico) también ha tributar por un porcentaje del valor del vehículo (derecho ad valorem), por lo tanto lo hacen simultáneamente. Los **derechos con tipo compuesto** es cuando se tributa por el tipo específico y se añade mediante ad valorem, un máximo o un mínimo o ambos.

Si pasas el ratón por el siguiente esquema podrás encontrar la definición de cada uno de los derechos que existen:

[Resumen textual alternativo](#)

Autoevaluación

Los derechos específicos en la mayoría de ocasiones tributan un porcentaje sobre la cantidad a importar. ¿Verdadero o falso?

- Verdadero.
- Falso.

No es correcto, vuelve a repasar los contenidos y vuelve a intentarlo más tarde.

Perfecto, se ve que tienes claro este concepto.

Solución

1. Incorrecto
2. Opción correcta

2.2.- El arancel de aduanas y el origen de las mercancías.

Una vez que sabemos sobre qué y sobre cuánto calcular el derecho, ahora tendremos que **saber cuánto aplicar**. Esto viene **determinado** por el **origen de las mercancías** y el por el **tipo de producto**.

Básicamente se puede decir que el **origen de la mercancía** es el país donde ha sido fabricada o se le ha realizado una transformación lo suficientemente importante como para que tenga una clasificación arancelaria distinta a la que tendrían los elementos que la componen.

La mercancía puede ser originaria de un país con el que la UE haya firmado un acuerdo preferencial o no, y el hecho de que sea **originaria de un país con acuerdo preferencial supone**, según el acuerdo firmado, una **reducción o una eliminación de los aranceles**.

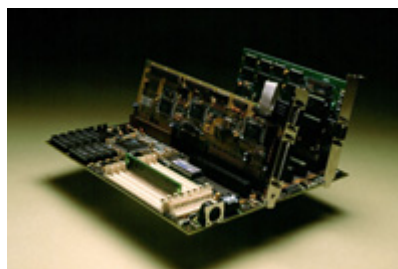
El último elemento a tener en cuenta será el **tipo de producto**, ya que en función de la partida de la clasificación arancelaria, el porcentaje o arancel será distinto según el grupo de clasificación al que pertenezca.

Llegados a este punto es importante recordar que al formar parte España de la Unión Aduanera que supone la Unión Europea, los aranceles y cualquier otra forma de protección son comunes en todo el territorio aduanero comunitario.

Veamos un ejemplo.

Ejercicio resuelto

Imaginemos que Eurasia, S.A, introduce en el territorio aduanero comunitario una partida de 200 ordenadores portátiles procedentes de Taiwán, por un importe de 4.000 €.



El hecho imponible que dará lugar a la obligación tributaria es la introducción de los ordenadores portátiles en el territorio aduanero comunitario.

A continuación tendremos que ver cuál es el **tipo de derecho que**

grava este producto: no será lo mismo aplicar un porcentaje sobre 4.000 € que supongamos es el valor en aduana (por lo que estaríamos hablando de un derecho ad valorem), que pagar una cantidad fija por cada uno de los 200 ordenadores (por lo que estaríamos en el caso de un derecho específico).

Después tendríamos que saber cuál es la **clasificación arancelaria** de los ordenadores portátiles para saber el porcentaje o cantidad fija (según el tipo de derecho) que aplicaremos. Lógicamente esto depende del tipo de producto, es decir, no es lo mismo realizar una importación de ordenadores portátiles, que de camiones, que de maíz en grano. Cada uno tendrá una partida arancelaria distinta, que implicará un arancel distinto.

Y por último tendremos que ver cuál es el **origen de las mercancías**. No será lo mismo que los ordenadores sean originarios de Taiwán, de Marruecos o de Japón.

Autoevaluación

Un derecho ad valorem consiste en:

- La aplicación de un arancel por un importe fijo según la cantidad importada.
- La aplicación de un arancel por un porcentaje según la cantidad importada.
- La aplicación de un arancel por un porcentaje según el valor de la cantidad importada.
- La aplicación de un arancel por un importe fijo según el valor de la cantidad importada.

Incorrecta porque estos derechos nunca consistirán en importe fijo.

No es la respuesta correcta ya que estos derechos no se calculan en función de la cantidad importada.

Perfecto, se ve que comprendes el concepto.

Respuesta incorrecta, ya que estos derechos no se suponen un importe fijo.

Solución

1. Incorrecto
2. Incorrecto
3. Opción correcta
4. Incorrecto

2.3.- Otras barreras fiscales.

Ya hemos visto que **el arancel de aduanas es una de las barreras** que los gobiernos utilizan como medio para frenar las importaciones y así proteger la producción interior.

Al considerar el arancel como un tributo o impuesto, podemos decir que es una barrera fiscal, pero no es la única que utilizan los gobiernos.

¿Pueden los gobiernos imponer otros impuestos?

Pues sí, de hecho lo hacen en muchas ocasiones.

Además de los aranceles los gobiernos pueden establecer cualquier otro tipo de impuesto para determinados productos que incrementan el precio de los mismos y que al final son repercutidos al destinatario o consumidor final.

Por ejemplo, en España, existe una serie de impuestos especiales sobre la fabricación de determinados productos:

- ✓ Impuestos especiales sobre el alcohol y las bebidas alcohólicas: (impuesto sobre la cerveza, impuesto sobre el vino y bebidas fermentadas, impuesto sobre productos intermedios y el impuesto sobre el alcohol y bebidas derivadas).
- ✓ El impuesto sobre hidrocarburos.
- ✓ El impuesto sobre las labores del tabaco.
- ✓ El impuesto sobre la electricidad.

En otras ocasiones los impuestos gravan determinadas actividades consideradas perjudiciales para el medioambiente.



Para saber más

El Ministerio de Industria, Turismo y Comercio dispone de una página web en la que se pueden localizar las diferentes barreras al comercio que ponen los diferentes países. Un buscador muy interesante:

[Buscador de barreras comerciales.](#)

3.- Las barreras cuantitativas.

Caso práctico

Ahmed le comenta a **Juan** el caso que le ocurrió cuando hacía las prácticas de empresa en el Reino Unido.

En aquella ocasión, **Ahmed** realizaba las prácticas en una empresa que se dedicaba a la importación de tomates para producir tomate frito envasado.



Ahmed le comenta las dificultades que encontraba aquella empresa para poder realizar determinadas importaciones, ya que en ocasiones había restricciones a la importación dentro del territorio comunitario europeo de algunos productos procedentes de terceros países.

Sin saberlo **Ahmed** se estaba refiriendo a contingentes cuantitativos. **Juan** le explica en qué consisten y como funcionan.

¿Se pueden realizar importaciones por cantidades ilimitadas de un producto?

En principio, cualquier empresa puede importar la cantidad de producto que necesite o quiera, **pero en ocasiones los gobiernos imponen restricciones a la cantidad que se puede importar**. Esas restricciones suponen una **barrera cuantitativa**.

La principal característica de este tipo de barreras es que, por lo general los gobiernos ponen limitaciones cuantitativas a la importación de productos **de una forma temporal** o **para un producto determinado** para el que hay un especial interés por proteger la producción nacional.

Reflexiona

Posiblemente sería una situación utópica si todos los países permitiesen la importación libre de todo tipo y cantidad de productos, y posiblemente sería la situación más parecida al libre mercado. Pero la realidad dista mucho de esta situación. ¿Sería una situación ideal? Posiblemente en términos mercantilistas si podemos hablar de

situación ideal por la libertad que implica. Pero en términos de justicia y equidad... ¿podría suponer el desplome de determinados sectores si no se protege la producción nacional? ¿Cómo afectaría a los productos de un agricultor de Murcia, un ganadero de Asturias o un industrial de Cataluña?

3.1.- Cupos o contingentes.

Una de las barreras más utilizadas es la limitación de cantidad autorizada a importar. En este caso hablamos de **cupos o contingentes cuantitativos**.

Los cupos o contingentes cuantitativos se pueden definir como cantidades máximas a importar de determinadas mercancías originarias de determinados países, en un período de tiempo determinado.

Como vemos hay por un lado una **limitación a la cantidad**; por otro lado hacemos referencia **al origen de la mercancía**, por lo que puede ser cantidad de un producto que se introduce en un país, o cantidad de un producto que provenga de un país. Por último hablamos del **periodo de tiempo**, ya que estos cupos se renuevan periódicamente, y la cantidad permitida o autorizada para un periodo no será igual a la de otro periodo de tiempo.



Otra forma de limitación es la de los **cupos o contingentes arancelarios** (diferentes aunque relacionados con los cuantitativos).

Un contingente arancelario hace referencia a la cantidad de mercancía de importación de un determinado producto que durante un tiempo limitado está total o parcialmente exenta del pago de derechos arancelarios. En este caso lo que se quiere es favorecer la importación de esos productos para poder satisfacer la demanda interna.

En la Unión Europea, los contingentes tienen carácter comunitario, por lo que se establecen las cuotas máximas, los países a los que afectan, así como los aranceles que gravan la importación de forma común y afecta a todos los estados miembros como un solo bloque.

Los cupos o contingentes son especialmente utilizados en el ámbito de la Unión Europea para **proteger productos agroalimentarios**.

Para saber más

La Unión Europea dispone a través de reglamentos, cuáles son los cupos y contingentes que se aplicarán en cada periodo, para consultar estas normas, puedes hacerlo a través del siguiente enlace:

[Documentación Europea.](#)

Autoevaluación

¿Cuál es la diferencia entre contingentes cuantitativos y contingentes arancelarios?

- Los arancelarios suponen una reducción del arancel a pagar y los cuantitativos una reducción de la cantidad a pagar.
- Los arancelarios suponen una reducción del arancel a pagar y los cuantitativos una reducción de la cantidad permitida a importar.
- La diferencia está en el tipo de productos a los que se aplica uno u otro.
- No existen diferencias significativas entre estos tipos de contingentes.

No es correcta porque los cuantitativos no se refieren al importe del derecho arancelario.

Perfecto, se ve que comprendes el concepto.

No es la respuesta correcta porque no tiene por qué depender del tipo de producto.

Incorrecta ya si existen diferencias.

Solución

1. Incorrecto
2. Opción correcta
3. Incorrecto
4. Incorrecto

3.2.- Licencias de importación.

Hay ocasiones en las que los gobiernos imponen **una barrera no arancelaria** a medio camino entre las **técnico-administrativas** y las **cuantitativas**: son las **licencias de importación**.



¿Qué son las licencias de importación?

La licencia de importación es un **procedimiento administrativo por el que un gobierno requiere la presentación de una solicitud para poder realizar una importación de mercancías**. En otras palabras, es la necesidad de autorización de la importación de una cantidad de un determinado producto.

De esta forma, con las licencias de importación los gobiernos camuflan la fijación de contingentes, ya que fijando una licencia los gobiernos pueden negar la autorización cuando las cantidades importadas superan determinado volumen.

Por esta razón muchas empresas consideran que las licencias de importación son unas **medidas poco transparentes y los gobiernos que las aplican lo hacen con cierta arbitrariedad**.

En la actualidad hay determinados países (China o Marruecos por ejemplo) que abusan de este tipo de procedimientos.

¿También hay licencias de exportación?

Pues efectivamente, al igual que hay licencias de importación, también las hay de exportación. Básicamente estamos hablando del mismo procedimiento: **una necesidad de autorización, pero en este caso para que una mercancía sea exportada**.

En este caso, la necesidad de la autorización por parte de las autoridades aduaneras está justificada por causas políticas como puede ser evitar el desabastecimiento del mercado interior, cuestiones de seguridad o cuestiones políticas.

Si nos detenemos a pensar un momento, **los productos** que estarán sujetos a licencias de exportación por lo general, serán determinados **minerales (radioactivos) o por ejemplo armas**.

Para saber más

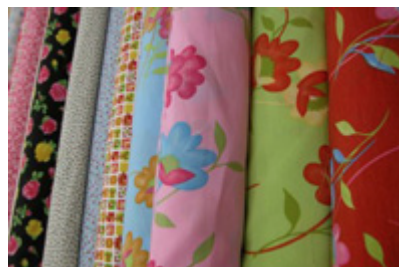
El Instituto Español de Comercio Exterior cuenta con buscador muy interesante en el que entre otras cosas podrás encontrar información

sobre licencias de importación que tengan establecidas los diferentes países. En el siguiente enlace podrás acceder a este buscador:

[Buscador de información.](#)

3.3.- Autolimitación de las exportaciones.

Los acuerdos de autolimitación (**LVE**) son un tipo de medidas de restricción cuantitativa del comercio adoptadas por una empresa o gobierno del país exportador bajo presión del gobierno del país importador.



Se realizan a través de **acuerdos bilaterales** en los cuales las dos partes pueden ser **empresas o gobiernos**. En el caso de que alguno de los intervinientes sea una empresa, ésta puede haber estado sometida a la presión estatal.

Pero esto, **además de ser una barrera a las importaciones, ¿es legal?**

Estos acuerdos van en contra de los principios del GATT tanto por su carácter bilateral como por la falta de transparencia en la forma y por las restricciones cuantitativas y la discriminación por país que introducen en su contenido, pero sin embargo es legal, aunque una práctica poco ética.

Además, el hecho de que se les denomine limitaciones voluntarias o autolimitaciones, no hacen sino enmascarar la naturaleza real de estos acuerdos, ya que nacen de negociaciones que se llevan a cabo a instancia del país importador que en la mayoría de los casos propone al exportador una limitación de sus exportaciones ofreciendo a cambio la no aplicación (dentro del marco del GATT) de una medida que le sea más perjudicial, y negociando una vigilancia en los precios.

Uno de los ámbitos donde tradicionalmente más se ha dado este tipo de medidas fue en el Acuerdo Multifibras. Este acuerdo (firmado por Canadá, Estados Unidos y la Unión Europea) autorizaba en contra de las resoluciones del GATT, a establecer límites sobre la cantidad de artículos textiles fabricados en el extranjero que podría entrar en los países firmantes desde cualquier otro país productor, y lo hacían presionando a los países productores a no exportar más cantidades de las acordadas bajo presión de incrementar los aranceles. Con la creación de la OMC, el Acuerdo Multifibras fue sustituido por el **Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido**, supervisado desde la OMC por el Órgano de Supervisión de los Textiles.

Para saber más

Es importante conocer como funcionan estos acuerdos para comprender la actuación de determinadas empresas multinacionales del vestido:

[Información sobre el Acuerdo Multifibra y el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido.](#)

3.4.- Medidas de salvaguardia y vigilancia.

Una medida de salvaguardia **es una medida de defensa comercial** que puede adoptarse **cuando las importaciones de un producto provoquen, un grave perjuicio a la producción nacional**. Esto es importante destacarlo, porque para que la OMC no penalice a ese país, éste ha de justificar y documentar que el daño o perjuicio es o puede ser grave.



Por lo general las medidas de salvaguardia **suponen una restricción cuantitativa a la importación de los productos durante un determinado periodo de tiempo** (al igual que los contingentes o cupos) y en la práctica, se traduce en la necesidad de solicitar una licencia de importación.

En ocasiones, previamente a adoptar estas medidas de salvaguardia, se pueden establecer **medidas de vigilancia**. Podemos decir que las **medidas de vigilancia se establecen antes de que se produzca el daño, y las de salvaguardia cuando el daño se ha producido**.

Las medidas de vigilancia se adoptan cuando se prevea que la evolución de las importaciones puede causar el daño o perjuicio grave a la producción nacional. En este caso, la importación efectiva está supeditada a la presentación de un documento de vigilancia que ha de estar verificado por las autoridades administrativas y en algunos casos se exige además un documento similar expedido por el país de origen.

En la Unión Europea, tanto las medidas (o cláusulas) de salvaguardia como las medidas de vigilancia son adoptadas por el Consejo Europeo.

Debes conocer

Si quieres saber más sobre el procedimiento, plazos, etc., de las medidas de salvaguardia y vigilancia, visita este enlace del Ministerio de Comercio que te dará una visión muy clara de estos aspectos:

[Salvaguardia y Vigilancia.](#)

Autoevaluación

En el caso de que un gobierno aprecie un posible perjuicio en la actividad de una empresa o gobierno de terceros países. ¿Cómo será su actuación?

- Aplicará primero una medida de salvaguardia y en su caso, posteriormente una de vigilancia.
- Aplicará en función del tipo de producto una medida de vigilancia o de salvaguardia.
- Solo puede aplicar una medida de vigilancia si previamente ha habido una de salvaguardia.
- Aplicará primero una medida de vigilancia y en su caso, posteriormente una de salvaguardia.

No es correcta ya que la vigilancia ha de ser previa a la salvaguardia.

No es la respuesta correcta ya en el proceso es importante diferenciar una u otra.

Respuesta incorrecta porque la vigilancia es previa a la salvaguardia.

Perfecto, se ve que te ha quedado claro el proceso.

Solución

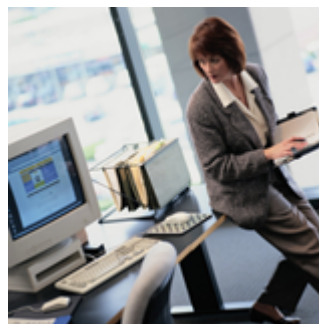
1. Incorrecto
2. Incorrecto
3. Incorrecto
4. Opción correcta

4.- Las barreras técnico-administrativas.

Caso práctico

Como ya sabemos, Eurasia, S.A. se dedica a la importación de componentes informáticos para el montaje de equipos informáticos.

Juan comenta con **Ahmed** la importancia de buscar proveedores que cumplan con los requisitos técnicos y de calidad que se exige para introducir una mercancía en el territorio comunitario. Además si quieren buscar proveedores nuevos, estos tendrán que cumplir también con esa estricta normativa de calidad.



El cumplir con estas exigencias no solo implica cumplir con la normativa aplicable en la UE, sino que también se asegurará el cumplir con la normativa exigida en los países en los que vende sus mercancías.

¿Solo los productos manufacturados necesitan certificados de calidad?
¿Hay productos que no se destinen al consumo que también necesiten algún tipo de certificado?

En muchos países lo que ocurre es que las barreras son de carácter técnico. Este es el caso de los países desarrollados, donde la extensa normativa técnica sobre seguridad, salud, calidad, etc., que se exige a la importación de productos (y no solo a la importación, sino también a la producción interna destinada al mercado nacional), llega a constituir una auténtica barrera a la entrada de productos. Es lo que se conoce como neoproteccionismo.

¿Esto es solo en los países desarrollados?

En realidad no, aunque es cierto que **los países desarrollados son los que tienen más avanzada la normativa de calidad y de protección de la salud**, por lo tanto es en estos países donde las empresas encuentran más dificultades para cumplir con la estricta normativa que puede afectar a muchos productos.

En el caso de la Unión Europea, el cumplimiento de la normativa de calidad es exigida de forma común a la hora de la entrada de las mercancías en territorio

aduanero comunitario, aunque el producto para ser consumido o utilizado en cada uno de los estados miembros tendrá que cumplir con las normas específicas que cada país tenga estipulado.

Entonces, **¿la normativa no es común para toda la Unión Europea?**

Desde la Unión Europea se especifican unas determinadas normas de calidad que sí son comunes a los 28 países miembros (Reino Unido ha aprobado su retirada en un referéndum convocado al efecto), **pero cada uno de estos países por razones de seguridad, salud, o protección al consumidor puede desarrollar una normativa más rígida en cuestiones de calidad.** En otras ocasiones al ser mercados de países más desarrollados y maduros, es el propio mercado quién establece el estándar de calidad necesario para que un producto sea comercializado en ese país.

A la exigencia de estos certificados y cumplimiento de unas características en cuanto a contenido o presentación del producto, se le denomina también **barreras cualitativas.**

4.1.- Normalización.

Posiblemente la normalización es un aspecto que si estás trabajando habrás escuchado más de una vez... y si aún no te has incorporado al mercado laboral, seguro que lo vas a escuchar.

Normalización o estandarización es la actividad de simplificar, unificar y especificar. Consiste en la elaboración y publicación de las especificaciones técnicas y normas.

Una **especificación técnica** es la característica que se le requiere a un producto o a un servicio en cualquier aspecto de diseño, materiales utilizados, métodos de fabricación, dimensiones, ergonomía, envase, etc. Por lo general, las especificaciones técnicas se recogen en un documento técnico realizado a nivel interno por la empresa.



Podríamos decir que las **especificaciones técnicas son particulares de cada empresa**, y por lo tanto pueden ser diferentes de una empresa a otra.

Una norma es cuando la especificación técnica está consensuada, conocida por todas las empresas, por lo que es pública, y además es **aprobada por un organismo con competencias normalizadoras**.

La norma no es de obligado cumplimiento, pero cuando la empresa quiere obtener determinada acreditación ha de cumplirla.

Por lo tanto las especificaciones técnicas pueden ser **privadas e individuales** de cada sistema productivo y cada empresa, o **públicas**, comunes a cualquier empresa y aprobadas por un organismo competente. En este último caso las denominamos normas.

¿Qué pretendemos con la normalización?

Lo que buscan las empresas mediante la normalización es por un lado la **simplificación de los procesos necesarios, evitando los que incrementan los costes**. Y por otro lado, al ser normas estándar, **permiten hacer comparaciones de empresas de diferentes países ya que se unifica la comparación entre procesos**.

El organismo de normalización más importante a nivel internacional es **ISO (International Standard Organization)**.

Esta organización se encarga de elaborar normas para que las empresas las incorporen a sus procesos y procedimientos y mediante el cumplimiento asegurar un determinado estándar de calidad.

La codificación para estas normas es la palabra "ISO" seguida de una numeración concreta. Por ejemplo, ISO-9000 es el grupo de normas relativas a la calidad en las relaciones cliente/proveedor. Dentro de este grupo de normas, podemos encontrar desarrolladas cada una de las normas que afectan a un proceso o procedimiento concreto. Así, ISO-9001 es la norma que establece un modelo completo de aseguramiento de la calidad, desde el diseño y desarrollo del producto, la producción y las instalaciones, hasta el servicio post venta.

Para saber más

Para conocer un poco más sobre la Organización Internacional para la Estandarización (ISO), visita el siguiente enlace:

[ISO.](#)

4.2.- Certificación.

¿Has oído hablar alguna vez de que una empresa o un producto está certificado?... Vamos a ver en qué consiste la certificación.

La **certificación consiste en testificar por medio de un certificado y/o marca de conformidad que un producto o servicio se ajusta a determinadas normas o especificaciones técnicas.** De esta forma

el comprador se asegura que el producto cumple con unos requisitos determinados y así poder tomar su decisión de compra en base a esos requisitos ya conocidos por él de antemano.



Estos certificados de cumplimiento de requisitos de calidad son emitidos por entidades autorizadas públicas o privadas, que tienen la competencia para administrar un sistema de certificación determinado.

Posiblemente muchos conozcamos empresas y entidades que se encargan de emitir esos certificados o marcas de conformidad (AENOR, Bureau Veritas, Lloyd's Register...). Estas entidades se encargan de certificar que una empresa cumple con lo establecido en una norma concreta.

Entonces la certificación no la realizan las administraciones públicas, pero ¿es obligatoria?

La certificación en si misma no es obligatoria, pero sí que lo es en la práctica por el hecho de que tanto empresas como consumidores cada vez conocen mejor los productos, son más exigentes y existe mayor competencia en los mercados, por lo que demandan productos que tengan garantizado un estándar de calidad.

Hasta hace unos años la certificación suponía para las empresas una forma de distinguirse de la competencia, al poseer una acreditación de los sistemas de calidad que tenía implantados. Hoy día es distinto, ya que como la mayor parte de las empresas cuentan con esa acreditación, no supone una ventaja diferenciadora, sino que es necesario tenerla puesto que el no tenerlo distinguiría negativamente a una empresa de su competencia.

Podemos afirmar por lo tanto, que actualmente **el contar con una certificación de calidad no supone una ventaja, pero que el no contar con ella, puede llegar a suponer una desventaja considerable.**

Para saber más

En el siguiente vídeo podrás encontrar más información sobre la

certificación ISO-9000:



[Resumen textual alternativo](#)

4.3.- Homologación.

La homologación puede parecerse en cierta forma a la certificación, pero vamos a verlo que seguro encuentras diferencias.

A diferencia de la certificación y la normalización, **la homologación consiste en la aprobación de un producto o servicio a nivel oficial por un organismo público.**



Por lo general, las homologaciones corren a cargo de algún organismo de la administración pública que tiene la facultad por disposición de un reglamento.

Estos reglamentos han de incluir cuales serán las especificaciones o normas que son de obligado cumplimiento, por lo que la homologación es como una certificación pero obligatoria para poder prestar un servicio o comercializar un producto.

¿Y como se hace una homologación?

Los procedimientos de homologación son inmensamente variados, no existe un procedimiento único. Cada administración para cada proceso puede tener un procedimiento diferente, ya que cada organismo que impone dicha homologación es el que define cuales serán los pasos a seguir para alcanzarla.

Aún así por lo general el procedimiento ha de incluir algunos puntos: **entregar la documentación del producto o servicio a homologar en el organismo correspondiente, realizar las pruebas que se indiquen y emitir el informe de pruebas y remitirlo al organismo encargado de homologar.**

Además de la complejidad que puede implicar cualquier proceso de homologación, existe la dificultad en el ámbito internacional del desconocimiento de los procesos en los países en los que se quiera realizar dicha homologación.

En los últimos tiempos se tiende más a la certificación que a la homologación, aunque es cierto que en ciertos casos (sobre todo para productos relacionados con la salud o la seguridad de los consumidores), los países siguen reservándose el control mediante homologación de su acceso al mercado.

Autoevaluación

A la elaboración y publicación de especificaciones técnicas y normas, se le denomina:

- Homologación.

- Normalización.
- Certificación.
- Acreditación.

No es correcta porque la homologación es la aprobación de un producto o servicio a nivel oficial por un organismo público.

Perfecto, se ve que comprendes el concepto.

No es la respuesta correcta ya que la certificación es la acreditación del cumplimiento de las especificaciones técnicas y las normas.

Respuesta incorrecta, ya que la acreditación es sinónimo de la certificación.

Solución

1. Incorrecto
2. Opción correcta
3. Incorrecto
4. Incorrecto

4.4.- Certificados sanitarios, fitosanitarios, de análisis y veterinarios.

Un caso particular de certificados que pueden suponer una barrera (aunque además también suponen una protección a los consumidores) es el de aquellos productos a los que se les requiere por sus características o por su destino, un determinado certificado de control de calidad específico para esos productos.



Por lo general, son certificados que se exigen a productos relacionados con la alimentación, aunque no exclusivamente.

¿Cuáles son?

Para saber cómo son cada uno de estos certificados, pasa el ratón por el siguiente enlace:

[Resumen textual alternativo](#)

Todos estos certificados suelen exigirse en el país de destino, es decir, a la hora de realizar la importación, y no se exigen en la aduana de salida.

Aunque podamos pensar que este tipo de certificados son una barrera más, en los países desarrollados, con una legislación de protección de la salud y seguridad del consumidor, están ampliamente extendidos, y son los consumidores los que exigen a sus gobiernos el que dichos certificados sean obligatorios.

Debes conocer

El certificado fitosanitario tiene gran importancia en determinados productos. En algunos casos, los países determinan un protocolo de exportación, en ese caso está claro y es conocido por todo el mundo a qué productos es exigible este certificado. En el siguiente enlace podrás encontrar más información sobre este certificado:

[Certificado fitosanitario.](#)

4.5.- Certificados SOIVRE.

¿Qué tipo de certificados son?

Los **certificados SOIVRE** son unos certificados de control e inspección oficial de una serie de productos, la gran mayoría productos alimentarios, que se exige a la hora de introducir estos productos en un país como garantía del cumplimiento de las normas de calidad, especificaciones comerciales, envases y embalajes de los mismos.

En el caso de España, en la actualidad la inspección de productos y expedición de certificados es **una labor competente al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio**. La inspección de los productos objeto de control se realiza en los puntos habilitados por el Ministerio en los Servicios de Inspección SOIVRE de las Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio en los propios recintos aduaneros, y en



en otros casos, en las instalaciones de confección, envasado, producción, almacenamiento, carga o distribución del propio operador comercial.

Para solicitar un certificado SOIVRE la empresa interesada debe notificar al servicio de inspección SOIVRE que territorialmente le corresponda, las operaciones de comercio exterior que sean objeto de control por estos centros. Están eximidos de notificación, y por tanto de inspección y control, las expediciones sin carácter comercial (es decir entre particulares).

Una vez que se ha recibido la solicitud, el servicio de inspección lleva a cabo la inspección prevista para comprobar el cumplimiento de los requisitos de calidad comercial indicados en las normas que correspondan. **Como resultado de la misma la mercancía será declarada conforme o no conforme**, y entonces se expide el correspondiente "**Certificado de control de calidad comercial SOIVRE**", el "**Certificado CEE/SOIVRE para frutas y hortalizas**", o un "**Acta de No conformidad**", según sea el caso.

4.6.- Certificados CITES.

¿Has escuchado alguna vez una noticia de que se confiscan en aduana algún animal que está protegido e intentaban introducirlo ilegalmente en España?

Esto ha ocurrido porque no estaba acompañado de su correspondiente certificado CITES.

El **certificado CITES** es un certificado que tiene como objeto controlar el comercio internacional de **determinadas especies en peligro de extinción**. Su control se realiza mediante la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies amenazadas de Fauna y Flora Silvestres, constituida en Washington en 1975.

Se entiende, de manera muy general, por **especimen protegido** a los animales y plantas, vivos o muertos, sus partes, derivados y productos, incluidos los productos que los contengan. La solicitud de este certificado deberá hacerse en el organismo administrativo correspondiente – En España la Secretaría de Estado de Comercio. **La documentación que se exige es diferente** según los casos; así, **por ejemplo**, si se trata de **animales criados en cautividad**, hay que presentar documentos que permitan comprobar que la cría ha sido controlada; en el caso de especímenes silvestres, copia del documento que demuestre que el espécimen ha sido obtenido legalmente

En sí mismo el certificado supone una barrera al comercio de estas especies, con el **único fin** (pero importante) de **salvaguardar el tráfico de estas especies**.

Son muchas las especies que ven disminuir su población tanto por la pérdida de su hábitat como por el aumento de su explotación debido al mayor número de asentamientos humanos en algunos casos, y en otros a lo lucrativo de su comercialización. Actualmente es el comercio el que se ha revelado como factor principal de la disminución de las especies, pues los medios de transporte modernos permiten el traslado de animales y plantas vivos y sus productos a cualquier parte del mundo.

El comercio de especies silvestres es muy lucrativo y abarca una amplia variedad de ellas, ya sean ejemplares vivos o productos derivados. Cada año millones de animales y plantas vivos se transportan por todo el mundo para responder a la demanda del comercio de animales de compañía y de plantas ornamentales.

La expedición del certificado CITES en España se realiza por el Ministerio de



Industria, Turismo y Comercio, en las mismas instalaciones y dependencias que SOIVRE.

Para saber más

En las páginas de ICEX puedes encontrar un buscador que proporciona, en función del tipo de producto, información sobre los trámites y certificados necesarios para la exportación, así como los documentos y certificados de transporte que hemos tratado:

[Buscador de trámites.](#)

[Documentos de Transporte y Comercio Internacional.](#)

Autoevaluación

En el caso de introducir en la UE una partida de rosas comunes cortadas para fines alimenticios. ¿Qué certificado será exigido?

- Certificado SOIVRE.
- Certificado CITES.
- Ambos certificados, SOIVRE y CITES.
- Ninguno de los dos certificados.

Correcta, se ve que comprendes cuál es el fin del certificado SOIVRE.

Incorrecta porque los certificados CITES son exigibles a flora pero solo para especies amenazadas.

No es la respuesta correcta, ya que para este producto no será exigible uno de ellos.

Respuesta incorrecta, ya que si será necesario uno de ellos.

Solución

1. Opción correcta
2. Incorrecto
3. Incorrecto
4. Incorrecto

4.7.- Certificados AGREX y AGRIM.

Como estamos viendo, son muchos los certificados que acompañan y permiten la importación o exportación de determinados productos, y como vemos muchos de ellos se refieren a productos agroalimentarios.



¿Hay más?

Efectivamente, hay un tipo de certificado más que es necesario acompañar a la **importación o exportación de productos agroalimentarios es el certificado AGREX (para la exportación) o AGRIM (para la importación).**

Son documentos comunitarios de control que tienen como finalidad **obtener información previa y veraz sobre el volumen de cantidades exportadas o importadas.**

Ambos certificados (de exportación e importación) son **expedidos por la Secretaría General de Comercio Exterior** por la que se autoriza a exportar o importar con arreglo al certificado, durante su periodo de validez, la cantidad indicada del producto de que se trate.

La tramitación de los certificados está sujeta al establecimiento previo de una garantía para asegurar el compromiso de exportar/importar las cantidades autorizadas en el propio. Esta garantía puede perderse cuando no se lleven a cabo las exportaciones solicitadas o en el caso de que no se solicite su devolución en el plazo máximo de dos meses después de la finalización del periodo de validez del certificado. El importe de la garantía varía según el sector del producto de que se trate.

En el caso de que el certificado sea con fijación anticipada de restitución obligará a exportar o importar, al amparo del certificado durante el período de validez del mismo, la cantidad especificada del producto o mercancía de que se trate.

Estos certificados se han de presentar en la aduana donde se acepte la declaración de exportación o importación. Éste será entregado al interesado previa imputación y visado por la aduana.

Si la cantidad exportada o importada no corresponde a la cantidad imputada en el certificado, se corregirá la imputación del certificado con el objeto de tener en cuenta la cantidad efectiva, sin que se rebase la cantidad por la que se haya expedido el certificado.

Para saber más

Desde hace ya años, en concreto desde el 2011, la **certificación AGREX y AGRIM ha de realizarse por medios informáticos** en lugar de presentarse en soporte papel. En el siguiente enlace podrás encontrar más información sobre esta forma de certificación:

[Certificados electrónicos AGREX y AGRIM.](#)

The screenshot shows the SUBSEDE website interface. The main content is a table titled "Lista de Procedimientos Telemáticos" under the heading "Procedimientos Telemáticos". The table lists various procedures, their thematic areas, and whether they have electronic forms and certificates.

Procedimiento	Área temática	DNI Electrónico	Certificado
Solicitudes de Certificados de Importación-Exportación de Productos Agrarios y Alimenticios (AGRIM/AGREX y REA)	Comercio Exterior	dni	si
Solicitudes de Licencias de Importación y/o Documentos de Vigilancia de Productos Industriales	Comercio Exterior	dni	si
Solicitudes de Autorización de Regímenes Aduaneros Económicos: Perfeccionamiento Activo y Pasivo	Comercio Exterior	dni	si
Solicitudes de control de calidad comercial (SOIVRE)	Comercio Exterior	dni	si
Solicitudes de control de seguridad de productos industriales (SOIVRE)	Comercio Exterior	dni	si
Solicitud de Permisos/Certificados CITES(SOIVRE)	Comercio Exterior	dni	si
Tramitación Electrónica de Operaciones de Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso	Comercio Exterior	dni	si
Solicitudes de control de seguridad de productos industriales (SOIVRE)	Comercio Exterior	dni	si
Solicitud de Permisos/Certificados CITES (SOIVRE)	Comercio Exterior	dni	si
Tramitación Electrónica de operaciones de comercio exterior de material de defensa y de doble uso	Comercio Exterior	dni	si
Cuestionarios sobre barreras al comercio en mercados exteriores	Comercio Exterior		si
Declaración de Inversiones Exteriores en valores negociables	Inversiones Exteriores	dni	si
Solicitud de certificado de Inversiones Exteriores declaradas	Inversiones Exteriores	dni	si
Solicitud de becas de control analítico de productos objeto de comercio exterior	Comercio Exterior	dni	si
Solicitud de Reconocimiento de Asociaciones o Federaciones de Exportadores como entidades colaboradoras con la Administración	Comercio Exterior	dni	si
Solicitud de Ayudas para Asociaciones o Federaciones de Exportadores	Comercio Exterior	dni	si
Solicitud de becas de comercio exterior en Asociaciones o Federaciones de Exportadores	Comercio Exterior	dni	si
Solicitud de Reconocimiento de Asociaciones o Federaciones de Exportadores	Comercio Exterior	dni	si

4.8.- Certificados Halal y Kósher.

Como ya vimos en la primera unidad, a pesar de la globalización cada mercado es diferente. Existen muchos condicionantes de carácter cultural o religioso que puede hacer que la comercialización a nivel internacional de nuestros productos sea un éxito o un fracaso.



En determinados países, el componente religioso es realmente importante y afecta a la vida cotidiana de sus ciudadanos de una forma considerable.

Cuando se quiere realizar una exportación de determinados productos a este tipo de países es necesario contar con unos certificados especiales. Son los certificados Halal y Kósher

El **certificado Halal** es documento exigido por algunos países islámicos en las importaciones de determinados productos alimenticios. Es emitido por la autoridad musulmana del país de exportación o por el Imán de una mezquita tras la presencia del sacrificio, por el que se **acredita que los productos son aptos para ser consumidos por musulmanes.**

En el caso del **certificado Kósher**, es un certificado que indica que, la mercancía a exportar (por lo general para productos farmacéuticos, cosméticos, de limpieza o alimentarios), están sujetos a un sistema de revisión de acuerdo al ritual judío y cuyo significado está determinado por un conjunto de criterios. Es un tipo de certificado que se exigen en determinados países como Israel.

Para muchas empresas, estas certificaciones han supuesto un considerable incremento de sus exportaciones, ya que el contar con estos certificados, puede suponer un potencial de mercado exterior muy alto.

Debes conocer

En el siguiente enlace podrás encontrar más información sobre los productos kósher:

[Kósher.](#)

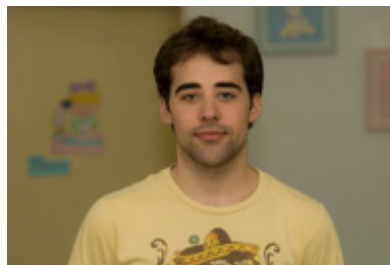
En el siguiente enlace podrás encontrar más información sobre los productos halal:

[Halal.](#)

5.- Medidas de defensa comercial.

Caso práctico

Ahmed está bastante impresionado de la cantidad de certificados que pueden exigirse en según que importaciones o exportaciones.



Pedro le comenta que los gobiernos no solo ponen impedimentos y barreras al comercio, también establecen mecanismos que defienden a las empresas frente a actuaciones ilícitas que supongan un perjuicio para las empresas nacionales.

También le comenta los procedimientos que desde la UE se desarrollan para poder poner freno a estas empresas.

En una ocasión, hace años, cuando **Pedro** trabajaba en la empresa de importación y exportación de frutas y hortalizas, conoció empresas que intentaban vender en la UE frutas a un precio inferior de lo que lo hacían en sus países de origen, y le comenta a Ahmed como una situación de este tipo que puede romper el mercado, puede solucionarse satisfactoriamente.

Hasta ahora hemos visto que puede haber muchas barreras al comercio impuestas por los gobiernos, y que lógicamente dificultan el desarrollo normal del comercio internacional.

Pero los gobiernos no solo establecen barreras, también en otras ocasiones toman medidas para que el comercio internacional se desarrolle dentro de unos términos de justicia y defensa de la actividad normal de los mercados.

Estas medidas que pueden tomar, son las medidas de defensa de la competencia y que intentan luchar contra prácticas empresariales no lícitas que se dan en el comercio internacional.



5.1.- Medidas anti-dumping.

Cuando una empresa exporta un producto a un precio inferior al que habitualmente fija para su venta en el mercado de su propio país, se dice que hace dumping.

Entonces, **¿se trata de una competencia desleal?**

En realidad hay diferentes opiniones sobre esto.

Algunos autores (y es la opinión más extendida) consideran efectivamente se trata de **una forma de competencia desleal**, sin embargo, otros autores consideran que no siempre se trata de competencia desleal, sino del propio efecto de la ley de la oferta y la demanda.

En cualquier caso, la gran mayoría de gobiernos adoptan medidas (dentro de un acuerdo marco de la OMC) contra el dumping con el fin de proteger la producción nacional.

Para saber si se está produciendo dumping, se toma como referencia el precio normal en el país de origen del exportador y se compara con el precio fijado para la exportación, la diferencia es el **margen de dumping**.

En el caso de la Unión Europea, para que se establezcan **medidas anti-dumping**, debe haber una denuncia en la que se incluyan las pruebas y la valoración del perjuicio causado. Entonces es cuando la Comisión Europea abre una investigación.

En el caso de que esa investigación (de forma provisional o definitiva) de como resultado una afirmación de esta práctica considerada ilícita, se pueden establecer dos tipos de derechos: los **derechos anti-dumping provisionales** que tienen como límite el margen de dumping durante un máximo de seis meses, y que se establecen cuando se exige una acción inmediata. Y por otro lado, los **derechos anti-dumping definitivos** cuando de la investigación se deduce definitivamente que ha habido esta práctica. Los derechos definitivos tampoco pueden sobrepasar el margen de dumping, y se pueden establecer hasta por cinco años.



Debes conocer

Para conocer más en profundidad procedimiento, plazos, etc., de las medidas anti-dumping, visita este enlace del Ministerio de Comercio que te dará una visión muy clara de estos aspectos:

[Medidas Anti-dumping.](#)

Autoevaluación

Cuál de las siguientes afirmaciones relacionadas con el dumping no es correcta:

- Supone una práctica ilícita y de competencia desleal.
- Se investiga por parte de la Comisión Europea.
- Para que se abra una investigación ha de existir una denuncia previa.
- Los derechos anti-dumping provisionales no pueden sobrepasar el margen de dumping, al contrario de lo que ocurre con los derechos definitivos.

Incorrecta ya que el dumping si forma parte de este tipo de prácticas.

No es la respuesta correcta ya que si le corresponde a esta institución la investigación.

Respuesta incorrecta ya que esta es la forma de iniciarse el proceso.

Correcto, se ve que comprendes el concepto.

Solución

1. Incorrecto
2. Incorrecto
3. Incorrecto
4. Opción correcta

5.2.- Medidas anti-subsenciones.

Hay ocasiones que las empresas pueden recibir ayudas o subvenciones (generalmente de las administraciones públicas) para la exportación de sus productos.



Esto permite a estas empresas que puedan fijar un precio inferior al comprador, ya que no ven disminuido su beneficio porque la rebaja del precio de venta se compensa con la subvención recibida.

¿Esto está permitido?

Lógicamente esta es una práctica de competencia desleal, ya que **altera las leyes del mercado y hace que las empresas exportadoras que reciben la subvención, tengan una posición ventajosa frente a las empresas del país importador.**

Por esta razón **esta práctica está prohibida** y en el caso de que se realice se establece una penalización mediante la fijación de unos derechos adicionales, llamados **derechos compensatorios**.

El importe de estos derechos se determina sobre la base de la ventaja concedida al beneficiario a lo largo de un determinado periodo, normalmente el último ejercicio. En caso de donación o exención fiscal, el importe de la subvención suele ser evidente. Sin embargo, la concesión por la administración pública de un préstamo a un tipo reducido o la refinanciación de una sociedad en condiciones más favorables que las que concedería un inversor privado, puede necesitar de un análisis más complejo.

La fijación de estas medidas se realiza al amparo del **Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias** de la OMC. En este acuerdo se diferencian **dos tipos de subvenciones**: las **prohibidas**, que son las que se conceden para alcanzar unos objetivos de exportación o para lograr la utilización de productos nacionales en vez de productos importados. Y el otro tipo son las subvenciones **recurribles**, que serían el resto y en este caso el país reclamante ha de demostrar que la subvención tiene efectos desfavorables para sus intereses.

Debes conocer

Para conocer más en profundidad procedimiento, plazos, etc., de las medidas para hacer frente a las subvenciones, visita este enlace del Ministerio de Comercio que te dará una visión muy clara sobre todo estos aspectos:

[Medidas Antisubvención.](#)

Reflexiona

El premio Nobel de economía de 2001, Joseph Eugene Stiglitz, dijo en una ocasión que "según parece, es mejor ser vaca en la UE que ser una persona pobre en un país en vías de desarrollo", para referirse a que se calcula que la subvención que recibe una vaca en un estado miembro de la UE está entorno a 1,5 euros, precisamente, la cantidad en la que el Banco Mundial tiene fijada el límite de la pobreza.

5.3.- El Reglamento de Obstáculos al Comercio.

¿Qué ocurre si una empresa o un gobierno observa prácticas ilícitas?

Desde la Unión Europea se ha creado un **reglamento** que establece cuáles son los cauces legales para todas aquellas empresas comunitarias que quieran denunciar obstáculos comerciales en mercados internacionales en los que realicen sus exportaciones y que les produzcan perjuicios comerciales y económicos.



Estos obstáculos comerciales son todas aquellas prácticas que adopten terceros países que supongan una violación de los compromisos adquiridos en la OMC o en acuerdos bilaterales con la Unión Europea.

Este reglamento se denomina **Reglamento de Obstáculos al Comercio (ROC)**.

Un procedimiento ROC puede iniciarse bien desde el ámbito privado (a instancia de las empresas o asociaciones empresariales afectadas) o público (a instancia de cualquier estado miembro de la UE).

El procedimiento se inicia con la presentación de la denuncia que es examinada por la Comisión Europea para decidir si es admisible y se inicia el procedimiento de investigación.

Cuando la práctica denunciada va en contra de lo acordado en la OMC, se utiliza el procedimiento internacional de solución de diferencias.

Debes conocer

Para conocer más en profundidad detalles del Reglamento de Obstáculos al Comercio, puedes encontrarlos en el siguiente enlace:

[ROC.](#)

6.- La política comercial común.

Caso práctico

Como sabemos, Eurasia S.A. tiene clientes en Francia, su objetivo es también vender en el Reino Unido. En todos estos casos estamos hablando de realizar operaciones dentro del territorio aduanero comunitario.



Pero también tiene clientes y proveedores fuera de la UE, con todos ellos Eurasia S.A. tiene las mismas condiciones que cualquier otra empresa no solo de España sino también del resto de la UE.

Esto se debe a que en toda la Unión Europea se sigue la misma política comercial común. Esto es muy importante para esta empresa, ya que la pone en las mismas condiciones que empresas del resto de Europa.

Esta política comercial, ¿Cómo afecta a las relaciones de una empresa con los clientes situados en países terceros?

Como vimos en la unidad uno, la Unión Europea desarrolla toda su actividad a través de lo que se denomina políticas.

Estas políticas van desde la de agricultura, la política exterior o la de empleo, hasta la política exterior común.

La política comercial común constituye uno de los principales instrumentos de las relaciones exteriores de la Unión Europea, y gracias a ella la unión aduanera entre los Estados miembros se hizo una realidad.

La política comercial común conlleva una gestión uniforme de las relaciones comerciales con los terceros países, especialmente esto se traduce en la fijación de un arancel aduanero común y regímenes comunes relativos a las importaciones y las exportaciones.

Para proteger el mercado comunitario, la UE dispone de instrumentos como las medidas anti-dumping y antisubvenciones, el Reglamento de obstáculos al comercio y las medidas de salvaguardia que hemos visto en apartados anteriores.

Además, la Comisión negocia y concluye acuerdos internacionales en nombre de la UE en el marco de sus relaciones bilaterales y multilaterales. Además en el ámbito de esta política comercial común, la UE participa activamente en la Organización

Mundial del Comercio y otras organizaciones internacionales relacionadas con el comercio exterior.

Dentro de la política comercial común, podemos diferenciar entre la **política comercial autónoma** y **política comercial convencional**.

La **política comercial autónoma** incluye el arancel único común y su aplicación, los regímenes comerciales y las normativas de defensa comercial. La **política comercial convencional** contiene el conjunto de acuerdos comerciales de la UE.

6.1.- Política Comercial Autónoma.

La política comercial autónoma incluye el arancel único común y su aplicación, los regímenes comerciales y las normativas de defensa comercial

¿En qué consiste la política comercial autónoma?

Es un **conjunto de medidas** que establece la Unión Europea en temas relacionados con la **actividad comercial exterior de forma unilateral**.

Básicamente podemos encontrar tres grupos:

- ✓ El **arancel aduanero comunitario**. La UE establece un único arancel frente a terceros países, consecuencia de la unión aduanera. Este arancel (que veremos en profundidad en la siguiente unidad), supone un conjunto de medidas fiscales y de gestión de aduanas uniforme para todo el territorio aduanero comunitario. En este sentido, el arancel único, establece cuales serán los derechos que tendrán que satisfacer cualquier mercancía para ser introducida en la UE, pero también es la herramienta de la que se sirve la UE, ya que modificando los derechos se consigue facilitar u obstaculizar la entrada según el tipo de mercancía o según el país de origen. Además supone una homogenización de la nomenclatura arancelaria a la hora de clasificar las mercancías en partidas arancelarias.
- ✓ Los **regímenes comerciales**. Es la forma en la que se gestiona o autoriza la importación o exportación de una mercancía en la UE. Podemos encontrar el régimen de libertad comercial y el régimen de restricción comercial. Ambos tipos de regímenes los veremos con más detenimiento en el siguiente punto.
- ✓ Por último también contiene, las **medidas de defensa comercial**, que como hemos visto en esta unidad abarcan desde las medidas anti-dumping hasta las medidas anti-subsidios.



Autoevaluación

Cuál de las siguientes afirmaciones relacionadas con la política comercial autónoma es correcta:

- Incluye las medidas de defensa comercial y los derechos aduaneros entre países miembros.
- Diferencia entre régimen de libertad comercial y régimen de libertad de movimiento de mercancías.
- La realiza la UE de forma unilateral e independiente de otros países.
- No es aplicable a productos relacionados con la sanidad y seguridad de los consumidores.

No es la respuesta correcta porque entre países miembros no existen derechos aduaneros.

Incorrecta ya que el régimen de libertad de movimiento de mercancías no se contempla en el ámbito de la UE.

Correcto, se ve que comprendes el concepto.

No es la respuesta correcta ya que si puede aplicarse a estos productos.

Solución

1. Incorrecto
2. Incorrecto
3. Opción correcta
4. Incorrecto

6.2.- Los regímenes comerciales.

Como hemos visto en el apartado anterior, en la UE podemos encontrar dos tipos de regímenes: el régimen de libertad comercial y el régimen de restricción comercial.

El **régimen de libertad comercial** para importaciones y exportaciones que es el más común y aplicable a la mayoría de países y mercancías, supone que no se exige ningún documento previo a la importación o exportación, y por lo tanto no hay limitación alguna ni más obstáculos que los que dependan del país de origen o el tipo de mercancía a la hora de realizar el despacho aduanero.



Dentro del régimen de libertad comercial se diferencia entre régimen de **libertad comercial absoluta** (cuando las mercancías no necesitan de ningún documento comercial adicional, tan solo los habituales en aduana) y el régimen de **vigilancia previa**. En este caso se puede requerir un documento denominado notificación previa de importaciones o exportaciones, NOPI o NOPE, un documento de vigilancia aduanera (DOVI), o para determinados productos relacionados con la Política Agrícola Común, el certificado de importación o de exportación o de fijación anticipada.

El otro tipo de régimen comercial es el de **restricción comercial**. Corresponde a mercancías cuya importación o exportación puede causar perjuicio comercial en el momento en el que el régimen está vigente, y por lo tanto existen ciertas limitaciones al comercio exterior.

Dentro de este régimen, podemos diferenciar entre la necesidad de obtener una Autorización Administrativa de Importación o Exportación (AAI o AAE), o cuando las mercancías necesitan una Licencia de Importación.

Además determinadas mercancías pueden necesitar unos trámites adicionales, como el material de defensa y tecnología de doble uso (por ejemplo armas), sustancias susceptibles de desviación (las que sirven para fabricar drogas y estupefacientes) o los bienes culturales.

Para saber más

Ya sabemos que la web de la UE nos puede proporcionar mucha información sobre el comercio exterior. En este enlace podrás encontrar más información sobre toda la política comercial común y las normas que la rigen:

[Información sobre el régimen de la política comercial común.](#)

6.3.- El Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG).

El Sistema de Preferencias Generalizadas es un **acuerdo comercial autónomo clave en la política comunitaria de ayuda al desarrollo a través de las relaciones comerciales.**

Por medio de este sistema la UE ofrece un acceso preferencial no recíproco al mercado de la Unión a los países y territorios en vías de desarrollo mediante la reducción de los aranceles aduaneros de entrada de sus mercancías (en especial productos manufacturados y determinados productos agrícolas) en el mercado comunitario.



¿La UE es la única que aplica este sistema?

No, prácticamente todos los países desarrollados tienen entre sus políticas comerciales la aplicación del SPG, si bien es cierto, que en el caso de la UE, podemos afirmar que es uno de los más desarrollados y mejor gestionados.

El SPG europeo está basado en el Sistema de Preferencias Generalizadas de la UNCTAD (Conferencia de Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo) por lo que comparte sus objetivos.

¿Cuáles son esos objetivos?

El objetivo principal del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) es **contribuir a la reducción de la pobreza mediante un crecimiento del mercado fomentando el desarrollo sostenible.**

Las preferencias arancelarias en el mercado de la Unión Europea (UE) permiten a los países en vías de desarrollo participar de forma más activa en el mercado internacional y generar unos ingresos adicionales por las exportaciones que apoyen la aplicación de su propio desarrollo sostenible y de sus estrategias sobre políticas de reducción de la pobreza.

Debes conocer

Para saber un poco más sobre el SPG, te recomiendo que visites el siguiente enlace en el que encontrarás información interesante sobre el sistema:

[Sistema de Preferencias Generalizadas \(SPG\).](#)

6.4.- Política Comercial Convencional.

La política comercial convencional **incluye todos los acuerdos que la UE establece con otros países y organizaciones a nivel bilateral o multilateral.**

Estos acuerdos pueden ser por países, grupos de países o con organizaciones internacionales.

¿Con todos los países tiene la UE algún acuerdo?

En realidad no con todos, pero si con la gran mayoría de países en vías de desarrollo.



Por ejemplo, La UE desde sus inicios mantiene unos acuerdos con los países de África, el Caribe y Pacífico, más conocidos estos grupos de países en el ámbito del comercio exterior por sus siglas (ACP). Este acuerdo es un acuerdo multilateral entre la UE y los 78 estados miembros que componen el grupo ACP y tiene como fin la integración de estos países en la economía mundial.

Además, la UE tiene acuerdos de asociación y cooperación con los países vecinos de la cuenca mediterránea (los denominados Países Terceros Mediterráneos), con Rusia y con otras repúblicas de la antigua Unión Soviética, con Chile o con México.

Tiene además un acuerdo comercial con Sudáfrica, que se prevé culmine en el libre comercio.

En la actualidad se está negociando un acuerdo de libre comercio con los seis miembros del Consejo de Cooperación del Golfo: Arabia Saudí, Bahrein, los Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Omán y Qatar.

¿Y qué ocurre con los países con los que no tiene acuerdos bilaterales o multilaterales?

Pues en este caso las relaciones comerciales se realizan bajo la cobertura de la OMC, es el caso de Japón, Estados Unidos o Canadá.

¿En qué se traduce en la práctica estos acuerdos?

En la mayor parte de los casos **los acuerdos se traducen en una reducción total o parcial del arancel que se aplica en aduana a las mercancías originarias de estos países**, con lo cual se está favoreciendo el comercio entre la Unión Europea y los países con los que tiene acuerdo, y en la mayor parte de las ocasiones la Unión Europea también se beneficia de reducciones arancelarias o mediante otras formas de compensación.

Autoevaluación

¿Qué ocurre con las relaciones comerciales con países terceros con los que la UE no tiene acuerdos bilaterales o multilaterales?

- Que las relaciones se realizan con la cobertura de la Cámara de Comercio Internacional.
- Que las relaciones se realizan con la cobertura de la Organización Mundial del Comercio.
- Que las relaciones se realizan con la cobertura del Grupo del Banco Mundial.
- No están sujetas a ningún tipo de organismo.

Incorrecta porque la Cámara de Comercio Internacional no trata estos temas.

Correcto, se ve que comprendes el concepto.

Respuesta incorrecta ya este organismo no tiene esas funciones.

No es la respuesta correcta, ya que si hay un organismo que se encarga de ellas.

Solución

1. Incorrecto
2. Opción correcta
3. Incorrecto
4. Incorrecto

7.- La Política Agrícola Común (PAC).

Caso práctico

El hecho de que exista una política comercial común a toda la empresa, sorprende a **Ahmed**, y le hace reflexionar de la importancia de la integración europea.



Pedro, que como sabemos ha trabajado en una empresa de importación y exportación de frutas y hortalizas le hace ver que las políticas comunitarias que afecta a un sector tan sensible como la agricultura.

Durante el tiempo que estuvo trabajando en esa empresa obtuvo mucha información de cómo la política agrícola común afectaba a los productores europeos, pero también indirectamente a productores de otros países por las relaciones comerciales internacionales.

Desde el comienzo de la Unión Europea, **una de las políticas más importantes** que ha tenido es la Política Agrícola Común, debido al gran peso que la agricultura ha tenido desde siempre en los países miembros.

La PAC ha estado presente en las decisiones y políticas europeas desde su inicio. Su origen está en los años 50, cuando el peso de la agricultura en la economía era realmente importante, a pesar del freno a la producción que supuso la Segunda Guerra Mundial.

No podemos olvidarnos de que la agricultura se caracteriza por la enorme dependencia de los recursos naturales, de la limitación geográfica y territorial y de las condiciones climáticas tan diversas como cambiantes.

La situación actual de la agricultura en el ámbito de la Unión Europea es compleja. Por un lado ha de hacer frente a la inestabilidad de los mercados: la duración de los ciclos de producción y la firmeza de los factores de producción hacen que la oferta global de productos agrícolas sea muy rígida, además la demanda alimentaria no es elástica, es decir, reacciona poco a las variaciones de los precios, lo que hace más difícil actuar en el mercado. Todo esto hace que exista una continua inestabilidad de los mercados, lo que ha llevado a las diferentes administraciones públicas europeas y nacionales a intentar regular los mercados agrícolas y mantener los ingresos de los productores, algo que en el ámbito europeo se continúa haciendo mediante la PAC.

7.1.- Evolución de la PAC.

Cuando se estableció la PAC, y durante muchos años (podemos decir que hasta finales de los 80), el **principal objetivo era mejorar la productividad agrícola, de tal forma que existiese en los mercados un suministro estable de productos agrícolas a precios asequibles.**



Para esto, la PAC ofrecía subvenciones y sistemas que garantizaban unos precios elevados a los agricultores, lo que se traducía en un incentivo para incrementar más la producción.

Se concedía **asistencia financiera para la reestructuración de la agricultura**, por ejemplo mediante subsidios a las inversiones agrícolas para favorecer el crecimiento de las explotaciones y de la gestión de conocimientos tecnológicos, para adaptarse a las condiciones económicas y sociales de aquellos años. Se introdujeron ayudas a la jubilación anticipada, a la formación profesional y de apoyo de las regiones más desfavorecidas.

De esta forma **se consiguió alcanzar el objetivo de desarrollar la agricultura en el territorio europeo** hasta recuperar los niveles de producción anteriores a la guerra y se alcanzaron cotas importantes de mejora en la productividad. **Sin embargo, esto produjo un efecto negativo**, y es que **la UE tuvo que enfrentarse con excedentes casi permanentes de los principales productos agrícolas**, algunos de los cuales se exportaron (con ayuda de subvenciones), mientras que otros tuvieron que ser almacenados o eliminados dentro del propio territorio comunitario.

Estas medidas supusieron un coste muy elevado, provocaron distorsiones en algunos mercados mundiales, y no siempre redundaron en interés de los agricultores, hasta el punto de que pronto se hicieron impopulares entre consumidores y contribuyentes. Al mismo tiempo que la sociedad se iba preocupando cada vez más por el desarrollo sostenible de la agricultura y de su relación con el medio ambiente.

Todo esto se ha tenido en cuenta en las diferentes reformas que desde finales de los años 90 se han producido en la PAC. **Hoy día, se ha conseguido reducir los excedentes y la producción tiende a ser respetuosa con el medio ambiente, además se añadió una nueva variable a la PAC, la Política de Desarrollo Rural, que ayuda a los productores a mejorar la comercialización, a diversificar su producción, y en definitiva a ser más competitivos.**

Actualmente los agricultores no obtienen las ayudas directas a la renta en función de la producción, sino que son independientes de ella, y más centradas en mantener la estabilidad en los ingresos de los productores que en el fomento del incremento de la producción. Además se tendrán que respetar unas normas medioambientales, de bienestar de los animales, etc., es decir, se tiende a un mayor compromiso con el desarrollo sostenible.

Recomendación

La evolución de la sociedad (y no solo en el ámbito económico) nos lleva a realizar actuaciones sobre nuestro entorno que impliquen un respecto hacia los recursos. En definitiva la evolución o el desarrollo, tiende a ser más sostenible. ¿Pero a qué nos referimos con este término? Te animo a que busques más información sobre este concepto y qué podemos hacer cada uno de nosotros sobre este tipo de actuaciones respetuosas con el entorno.

Para saber más

En este enlace encontrarás acceder a la página de la Unión Europea en la que encontrarás más información de la evolución, situación actual y funcionamiento de la Política Agrícola Común:

[PAC.](#)

7.2.- La PAC desde la última reforma.

Después de la entrada en vigor del Tratado de Roma, las políticas agrícolas de los Estados miembros fueron sustituidas por mecanismos de intervención a escala comunitaria. Las bases de la política agrícola común (PAC) no han cambiado desde el Tratado de Roma, aunque sí lo han hecho las normas relativas al procedimiento decisorio. El Tratado de Lisboa ha reconocido la codecisión como «procedimiento legislativo ordinario» de la política agrícola común, en sustitución del procedimiento de consulta.

El artículo 39 del TFUE (Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea) establece los objetivos específicos de la PAC:

1. incrementar la productividad agrícola, fomentando el progreso técnico y asegurando el empleo óptimo de los factores de producción, en particular, de la mano de obra;
2. garantizar un nivel de vida equitativo a la población agrícola;
3. estabilizar los mercados;
4. garantizar la seguridad de los abastecimientos;
5. asegurar al consumidor suministros a precios razonables

Desde la última reforma de 2003 (con sus posteriores revisiones), la PAC ha dado un giro importante tanto a nivel de objetivos como a nivel de medidas.

Actualmente la PAC tiene cuatro objetivos fundamentales:

- ✓ Incrementar la adecuación de la agricultura europea a las exigencias actuales de los mercados mundiales.
- ✓ Adecuar la producción agrícola a la última ampliación, y prepararla para futuras ampliaciones.
- ✓ Responder de forma más adecuada a las tendencias de los mercados y ciudadanos en materia de preservación del medioambiente y de calidad de los productos.
- ✓ Hacer compatible la PAC con los acuerdos internacionales con terceros países.

¿Y como se alcanza todo esto?

Para alcanzar estos objetivos, la UE ha planteado un conjunto de mecanismos y principios, recogidos en la última revisión de la PAC.

A modo de ejemplo, ahora deja de estar asociada la ayuda al volumen de producción, para hacerlo mediante pago único e independiente al productor. Además estas ayudas están



condicionadas al cumplimiento de una normativa medioambiental estricta. También se exige una disciplina financiera, se acaba con la progresividad, etc.

Y por supuesto, con la entrada en vigor de la nueva PAC, se ha reestructurado todos los actos y normas que le afectaban para construir una nueva organización común del mercado única (OCM), que constituye el primer gran pilar de la PAC junto con el régimen de pago único (frente a la ayuda por producción).

Para saber más

En este enlace encontrarás un vídeo con una presentación interesante de la PAC:



[Resumen textual alternativo](#)

Autoevaluación

El objetivo actual de la PAC es:

- Tener en cuenta los temas medioambientales a la hora de la producción agrícola.
- Aumentar la adecuación de la producción agrícola europea a las exigencias de los mercados mundiales.
- Compatibilizar la PAC con los acuerdos mundiales y futuras ampliaciones de la UE.
- Las tres respuestas anteriores son correctas.

Respuesta incorrecta. Aunque este es uno de los objetivos, no es el único.

No es correcto. Aunque este es uno de los objetivos, no es el único.

Incorrecto. Aunque este es uno de los objetivos, no es el único.

Correcto, se ve que comprendes el concepto.

Solución

1. Incorrecto
2. Incorrecto
3. Incorrecto
4. Opción correcta

7.3.- Organización Común de Mercados (OCM).

Una **organización común de mercados (OCM)** es un acuerdo específico que regula la producción y el comercio de los productos agrícolas en el ámbito de la UE. Fundamentalmente tiene como misión, cumplir los objetivos de la PAC, ayudando a estabilizar los mercados, incrementando la productividad del sector y garantizando un adecuado nivel de vida a los productores.

La OCM tiene sucesivas reformas condujeron a la fusión, en 2007, de veintiuna OCM en una OCM única para todos los productos agrarios. Paralelamente, las revisiones de la PAC han orientado progresivamente y en mayor medida esta política hacia los mercados y han reducido el alcance de las herramientas de intervención; estas se consideran ahora «redes de seguridad» a las que debe recurrirse solo en caso de crisis.



Hasta el año 2007 existía en el ámbito agrícola 27 OCM diferentes, dependiendo del sector al que se refiriesen: por ejemplo una de las más conocidas era la OCM del aceite, que regulaba este sector en toda la UE. En la actualidad se contempla **una sola OCM**, conocida como **Organización Común de Mercados Única**, y que reúne en un solo texto todos los regímenes de regulación vigentes en los mercados.

La normativa de la OCM es particularmente compleja: su Reglamento de base tiene 232 artículos, a los que se añade la gran cantidad de normas resultantes de los actos delegados y de ejecución.

En la OCM se indican los productos agrarios abarcados. Tiene una vertiente interna (medidas de intervención, y disposiciones aplicables a la comercialización y a las organizaciones de productores) y una vertiente externa relativa a los intercambios con terceros países (certificados de importación y exportación, derechos de importación, gestión de los contingentes arancelarios, restituciones por exportación, etc.).

Aún así, queda excluida temporalmente la Organización del Mercado del algodón y del plátano, que por sus particularidades continúan con las excepciones de su regulación.

En la actualidad podemos encontrar cuatro tipos de productos regulados en la OCM, cada uno con un tipo de organización y ayudas diferentes:

1. Productos con **OCM** con **precios comunes e intervención automática** (por ejemplo los cereales, excepto el trigo, el arroz y el centeno).

2. Productos con **OCM** con **precios comunes e intervención condicionada** (por ejemplo los productos de la viticultura, la fruta y la verdura fresca).
3. Productos **sin precios de regulación y solo ayudas directas** (por ejemplo las frutas y verduras transformadas, el aceite de oliva o productos leguminosos).
4. Productos **con OCM aduaneras o sin OCM** (por ejemplo plantas vivas y floricultura, o aves de corral).

Para saber más

El Reglamento (CE) nº 1308/2013, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de diciembre de 2013, por el que se crea la organización común de mercados de los productos agrarios, establece diferentes instrumentos y mecanismos de apoyo para diferentes sectores.

En estas páginas se recoge información más detallada sobre la aplicación de la OCM Únicas en los sectores de los cultivos herbáceos e industriales, vitivinícola, aceite de oliva y aceituna de mesa y el sector hortofrutícola.

También encontrarás acceso a la aplicación informática ROPAS, de acceso restringido para usuarios de Organizaciones, y Asociaciones de Organizaciones de Productores de frutas y hortalizas, así como para las CCAA, cuyo objeto es disponer de los datos registrales de las OP y AOP reconocidas, informatizados y actualizados.

Para conocer un poco más a fondo la estructura y funcionamiento de la OCM única, visita el siguiente enlace:

[OCM.](#)

8.- Otras políticas comunitarias.

Caso práctico

Además de las políticas que ya conoce, **Pedro** le comenta a **Ahmed** la gran importancia que otras políticas comunitarias pueden tener en otros sectores económicos.



A Eurasia, S.A. por el tipo de actividad que desempeña le afecta especialmente la política industrial comunitaria, pero es cierto que hay muchas otras que también puede afectarle.

¿Cuáles son estas políticas comunitarias?

Ya conocemos la importancia de una de las principales políticas de la Unión Europea. Pero en Europa hay muchas más políticas que velan por el desarrollo y bienestar de sus ciudadanos.

Como vimos en la primera unidad, la Unión Europea desarrolla todo un conjunto de políticas que afectan al día a día de las empresas y los ciudadanos de la Unión.

En este apartado vamos a conocer un poco sobre algunas de las políticas que pueden afectar a las empresas en su actuación internacional, a parte de las que se dedican al sector agrícola.

8.1.- Política Pesquera Común.

La Política Pesquera Común (PPC), es la política de la Unión Europea encargada de todos los temas relacionados con la pesca. En un principio estaba vinculada a la política agrícola, pero con el tiempo se ha ido independizando cada vez más de ella, hasta contar con entidad propia.



Aunque este sector supone un muy bajo porcentaje en el Producto Interior Bruto de la UE, hay determinadas zonas europeas (en concreto en España) cuya dependencia económica del sector es muy fuerte.

La PPC se introdujo por primera vez en los años setenta y ha sufrido varias actualizaciones, siendo la más reciente la que entró en vigor el 1 de enero de 2014.

La PPC tiene como objetivo principal operar en pesquerías sostenibles y garantizar a los pescadores unos ingresos y puestos de trabajo estables.

La nueva PPC consta de tres reglamentos que son de aplicación desde el 2003, e incluye un conjunto muy importante de reformas que afectan a este sector, entre las que podemos destacar:

- ✓ **Planteamiento más estratégico y a largo plazo de la gestión de la pesca**, que se acompaña de medidas de emergencia en los casos que sean necesarios.
- ✓ **Reorientación de las ayudas públicas** a la flota para evitar la diferencia entre la capacidad de la flota y las posibilidades reales de pesca.
- ✓ **Se crea un fondo de desguace** para ayudar al sector a alcanzar las reducciones necesarias, con ayudas financieras al desmantelamiento y a la transferencia permanente de buques de europeos a terceros países.
- ✓ **Medidas socioeconómicas más flexibles** para ayudar al sector durante el periodo transitorio, con ayudas al cese temporal de la actividad, a las jubilaciones anticipadas y a la reconversión profesional.
- ✓ **Controles más eficaces, transparentes y justos.**
- ✓ **Participación más directa de los pescadores** en las decisiones que les afectan mediante la creación de consejos consultivos regionales.

Con todo ello se pretende modernizar el sector, haciéndolo mucho más productivo y sostenible, y así alcanzar cuotas de bienestar adecuadas en la calidad de vida de los pescadores.

Reflexiona

La Política Pesquera Común, es muy importante para algunos países

de la UE. En concreto España es el estado miembro con la flota pesquera mayor de toda la Unión. Lógicamente esto se traduce en un mayor peso en el PIB. Pero su importancia en nuestra economía no siempre se ve correspondida con medidas adecuadas por parte del UE. En ocasiones, bajo un argumento de ecología y sostenibilidad, otros países acusan a nuestra flota de realizar prácticas ilegales (como la pesca durante paros biológicos) o de esquilmar los caladeros internacionales. Pero, ¿crees que esas acusaciones se deben sólo a cuestiones medioambientales o hay detrás de ellas intereses económicos de conflicto entre potencias pesqueras?

Para saber más

Las poblaciones de peces pueden ser renovables, pero son limitadas. Sin embargo, algunas están siendo sobreexplotadas. Como consecuencia de ello, los países de la UE han tomado medidas para garantizar la sostenibilidad del sector pesquero europeo e impedir que el tamaño de las poblaciones y la productividad no se vean amenazadas a largo plazo.



Con la PPC se pretende garantizar que la pesca y la acuicultura sean sostenibles desde el punto de vista medioambiental, económico y social, y ofrezcan a los ciudadanos de la UE una fuente de alimentación buena para la salud. Su finalidad es dinamizar el sector pesquero y asegurar un nivel de vida justo para las comunidades pesqueras.

Aunque es importante aumentar las capturas, también tiene que haber unos límites. Debemos evitar que las prácticas de pesca impidan la reproducción de las especies. La política actual prevé que entre **2015 y 2020 se fijarán límites de capturas** que sean sostenibles y permitan mantener las poblaciones a largo plazo.

Actualmente, no se comprenden bien las repercusiones de la pesca en un entorno marino frágil. Por esa razón, la PPC adopta un enfoque cauteloso que reconoce el impacto de la actividad humana en todos los elementos del **ecosistema**. Pretende así que las capturas de las flotas pesqueras sean más selectivas y suprimir progresivamente la práctica

del descarte de los peces no deseados.

La reforma también modifica la manera de gestionar la PPC y concede a los países de la UE un mayor poder de control a escala nacional y regional.

La PPC consta de 4 ámbitos de actividad principales:

- ✓ Gestión de la pesca
- ✓ Política internacional
- ✓ Mercados y política comercial
- ✓ Financiación de la PPC
 - FEP 2007-2013
 - FEMP 2014-2020
 - EMFF proposal for 2021-2027

La PPC también incluye normas sobre la**acuicultura**.....

Si quieres saber más puedes visitar el siguiente enlace:

[PPC](#)

8.2.- Política industrial.

La política industrial se incorporó a la legislación de la UE a partir del Tratado de Maastricht.

Esta política se rige por el procedimiento de co-decisión y además afecta a muchos aspectos de la política ambiental, la política relativa al Mercado Único y la política de competencia, por lo que afecta enormemente a la actuación de las empresas que tengan actividades comerciales internacionales.

El objetivo de la política industrial comunitaria es por un lado, **acelerar la adaptación de la industria europea a los cambios estructurales, fomentar la iniciativa, el desarrollo y la cooperación entre empresas**, y por otro lado apoyar y favorecer el potencial industrial de las políticas de innovación, investigación y desarrollo tecnológico.

¿Cómo se pueden conseguir estos objetivos?

Desde la UE ya se han tomado bastantes medidas encaminadas a lograrlos, y que están teniendo un efecto muy favorable en las empresas europeas.

Estas medidas van desde una mayor apertura de los mercados protegidos de los países terceros a los productores y prestadores de servicios europeos, un refuerzo y potenciación de las tecnologías auxiliares básicas a través de la política de I+D, o las políticas relacionadas con la competencia, la protección del consumidor y la salud pública, o la protección del medioambiente, que en sí misma puede parecer que restringe o incluso prohíbe algunas tecnologías, pero que a largo plazo hará que las empresas europeas alcancen una posición competitiva ventajosa en los mercados internacionales a través de la creación de nuevos mercados para productos y tecnologías no contaminantes.



Recomendación

Desde hace ya bastantes años se habla de Investigación y Desarrollo como uno de los pilares fundamentales del desarrollo industrial de una economía. Pero ya hace algún tiempo que se ha incluido un concepto más: **la innovación**. En este caso te propongo que busques en Internet el concepto de "investigación, desarrollo e innovación", para conocer un poco mejor hacia dónde se dirigen las políticas industriales y por

supuesto el comportamiento del mercado.

8.3.- Política de transportes.

¿Te imaginas el comercio internacional sin el transporte de mercancías?

Simplemente es imposible, puesto que las actividades del transporte constituyen el medio que hace posible las relaciones comerciales entre países.

Así pues, imagina la enorme importancia que tiene el transporte en el comercio exterior.



Al igual que la UE contempla una política comercial única para todos los estados miembros, la herramienta que utiliza esta política comercial (es decir, el transporte de las mercancías), también tiene un carácter único y comunitario.

En los inicios de la UE, la política de transportes afectaba al transporte terrestre (por carretera y ferrocarril) y por mar (marítimo y fluvial), posteriormente en los años 70 se introdujo el transporte aéreo.

El objetivo de la política de transportes es garantizar la movilidad de personas y mercancías en el mercado interior europeo y hacia terceros países. Este objetivo ha de alcanzarse mediante la mejora de la seguridad, la reducción del ruido y la contaminación y con la promoción de la protección medioambiental.

Esta política de transportes europea es fundamental en el fortalecimiento de la cohesión económica y social de la UE, ya que contribuye a reducir las diferencias entre unas regiones y otras, y fomenta las inversiones en infraestructuras que consiguen desarrollar el comercio intracomunitario y con terceros países.

Autoevaluación

¿Cuál es la política europea que trata de la reforma y ordenación de los puertos marítimos europeos?

- La Política Pesquera.
- La Política de Transportes.
- La Política Comercial.
- La Política Industrial.

Incorrecta, ya que esta política se centra en la flota y en las capturas.

Correcto, se ve que comprendes el objetivo de esta política.

No es la respuesta correcta, ya que aunque se vea afectada no es un tema que corresponda a esta política.









Respuesta incorrecta, ya que esta política se centra en las empresas de transformación.

Solución

1. Incorrecto
2. Opción correcta
3. Incorrecto
4. Incorrecto

Anexo.- Licencias de recursos.

Licencias de recursos utilizados en la Unidad de Trabajo.

Recurso (1)	Datos del recurso (1)	Recurso (2)	Datos del recurso (2)
	<p>Autoría: Photodisc. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. V07.</p>		<p>Autoría: Photodisc. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. V07.</p>
	<p>Autoría: Stockbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. V43.</p>		<p>Autoría: Photodisc. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. V07.</p>
	<p>Autoría: Stockbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. V43.</p>		<p>Autoría: Photodisc. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. V07.</p>
	<p>Autoría: Photodisc. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. V07.</p>		<p>Autoría: Photodisc. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. V07.</p>



Autoría: Photodisc.
Licencia: Uso educativo
no comercial para
plataformas públicas de
Formación Profesional a
distancia.
Procedencia: CD-DVD
Num. V07.