

Beneficios arancelarios - Integración

Otro elemento a considerar al fijar precios son los **aranceles** del país a donde se exporta. Si bien la preferencia o exención arancelaria es un beneficio del importador del exterior, aumenta la competitividad argentina y direcciona la demanda. Las preferencias otorgadas pueden ser regionales, multilaterales, acuerdos de mayor profundización de preferencias, acuerdos de alcance parcial, etc. Entre las preferencias arancelarias vigentes para la Argentina se pueden considerar:

- Las de la Organización Mundial del Comercio, ALADI
- Los Sistemas Generalizados de preferencias (SGP) que otorgan los Países Desarrollados a los Países En Desarrollo
- Mercosur
- Acuerdos comerciales con diversos países.

Fases de integración económica

Los argumentos desarrollados por Adam Smith y por David Ricardo para mostrar las ventajas que reporta el comercio entre naciones son igualmente válidos cuando se trata de ponderar las virtudes de la integración económica. Cualquier acuerdo internacional que favorezca la especialización y el intercambio estará aumentando la eficiencia en la asignación de los recursos y la productividad de los factores.

Tomando en cuenta que la integración es un proceso, el cual pasa por diversas etapas en forma paulatina y progresiva, es posible establecer una clasificación según el grado de integración, donde cada una de las etapas o grados tiene ciertos rasgos esenciales que la distinguen tanto de la etapa inmediatamente anterior como posterior. Existe un consenso más o menos amplio en la literatura que trata el tema respecto de cuáles son las etapas por las que pasan los procesos de integración. Para efectos de este estudio, se hará referencia a la clasificación que hace Bela Balassa quien establece 5 etapas o grados de integración, además se agrega una etapa preliminar llamada *área de preferencias arancelarias* a la cuál haremos referencia según la definición de Ricardo Basaldúa.

A. Zona de preferencias arancelarias

Es un acuerdo entre varios Estados, mediante el cual se comprometen a brindar a sus respectivas producciones un trato preferencial en comparación al que se otorga a terceros países, es decir, se conceden diversos grados de rebajas arancelarias en el comercio recíproco. Esta área se puede dividir a su vez en tres: **área de preferencias arancelarias propiamente dichas**, donde las concesiones son exclusivamente a los derechos aduaneros que gravan la exportación e importación de mercaderías; **área de preferencias aduaneras**, donde no sólo se limitan a las restricciones arancelarias, sino que puede contemplar también otros tributos aduaneros, que se aplican con

ocasión de la exportación o la importación, pudiendo contemplar tanto restricciones directas como indirectas; y **áreas de preferencias económicas**, que abarcan aspectos que no son más de naturaleza aduanera, pero que hacen un tratamiento discriminatorio de la mercadería extranjera una vez que ésta ha sido importada.

Este es un grado de integración sumamente superficial por lo que hay autores que no lo consideran como tal. A pesar de esto, se ha estimado igualmente válido mencionarlo como un primer paso hacia lo que pudiera ser un proceso posterior de integración mucho más amplio.

B. Zona de libre comercio

Consiste en que los Estados partes acuerdan suprimir las tarifas arancelarias y otras barreras o restricciones cuantitativas al comercio recíproco de bienes, pero conservando cada uno de ellos autonomía e independencia respecto de su comercio con terceros Estados. Para llegar a una Zona de Libre Comercio se fijan plazos, condiciones y mecanismos de desgravación arancelarios. La mira está puesta en las "medidas de fronteras" entre las partes, con el propósito de incrementar los flujos de los intercambios recíprocos. Como en el acuerdo de libre comercio surge el problema del control de las importaciones de extra zona, los Estados partes deben implementar instrumentos que tiendan a establecer el origen de los productos, y de esa forma diferenciar entre los bienes que se generan en la zona y los que provienen de otras latitudes, ya que los productos que se deben beneficiar con el acuerdo son los originarios de los Estados partes, evitando la triangulación que significaría el ingreso de productos del exterior a la Zona a través del país que cobra los aranceles más bajos; esto se obtiene por medio de lo que se denomina "cláusulas de origen", las cuales deben ser muy precisas y severas.

C. Unión aduanera

Implica un proceso en el que los estados participantes, además de liberar las corrientes comerciales por medio de la desgravación arancelaria entre ellos, adoptan frente a terceros países una política arancelaria común o tarifa externa común.

ARNAUD (1996: 25) señala que la unión aduanera perfecta debe reunir las siguientes condiciones: **1)** la completa eliminación de tarifas entre sus Estados miembros, **2)** el establecimiento de una tarifa uniforme sobre las importaciones del exterior de la Unión y **3)** la distribución de los ingresos aduaneros entre sus miembros conforme a una fórmula acordada.

De acuerdo a lo anteriormente dicho, los Estados que integran una unión aduanera, además de reducir las tarifas aduaneras entre sí hasta llegar a cero, adoptan un arancel externo común, en forma gradual con plazos y listas temporarias de excepciones que normalmente son diferentes según el desarrollo económico de los

Estados partes, en relación a los productos que importan de países de fuera de la zona.

Los derechos de importación obtenidos por el arancel externo común, a su vez, deben ser distribuidos entre los Estados miembros, para lo cual deben definir el mecanismo para ello. Por otra parte, al existir un arancel externo común, se eliminan las normas de origen, por lo que una mercadería de procedencia extranjera, ingresada legalmente por cualquier repartición aduanera, previo pago del impuesto común que se haya fijado, tiene libre circulación por el espacio geográfico de los países socios de la unión aduanera. Otro dato importante de mencionar es respecto de la forma de negociación con el exterior, la cuál debe hacerse necesariamente en bloque.

D. Mercado común

En la etapa del mercado común, los países miembros que componen la unión aduanera le agregan la posibilidad de la libre circulación de personas, servicios y capitales sin discriminación, por tanto, se establece la libre circulación de los factores productivos.

En el mercado común, no hay aduanas internas ni barreras tarifarias entre los Estados partes; se lleva a cabo una política comercial común, se permite el libre desplazamiento de los factores de la producción (capital, trabajo, bienes y servicios), es decir, las cuatro libertades fundamentales de la comunidad, y se adopta un arancel aduanero exterior unificado.

Por lo tanto, la legislación de los países miembros debe unificarse o armonizarse con el objeto de asegurar las condiciones de libre concurrencia en el ámbito del mercado interior común. Las normas no sólo deben perseguir la supresión de las barreras que impiden el libre ejercicio de las cuatro libertades que fueran mencionadas (barreras aduaneras, físicas, técnicas, comerciales, restricciones monetarias, etc.), sino también de aquéllas que son consecuencias de prácticas restrictivas de reparto o explotación de los mercados imputables a las empresas (reglas de competencia).

La armonización de las legislaciones sobre las áreas pertinentes, la coordinación de las políticas macroeconómicas y el establecimiento de reglas comunes aplicables de manera uniforme no solamente a los Estados participantes, sino también a las personas físicas y jurídicas que en ellos habitan, generan normas que son fuente de derechos y obligaciones para unos y otros.

E. Unión económica

La unión económica se da cuando los Estados que han conformado un mercado común, le incorporan la armonización de las políticas económicas nacionales, entre

ellas, las políticas monetaria, financiera, fiscal, industrial, agrícola, etc., con la finalidad de eliminar las discriminaciones que puedan hallarse de las disparidades entre las políticas nacionales de cada uno de los Estados que la componen.

Como son objeto de la integración todas las actividades económicas en el ámbito espacial de la unión económica –entre ellas la política financiera–, la concertación de una política monetaria común lleva a la creación de un banco central común y finalmente a la adopción de una moneda común, con lo que se perfecciona una unión monetaria.

F. Integración económica completa

Este es el mayor grado de profundidad al que puede aspirar un proceso de integración y se produce cuando la integración avanza mas allá de los mercados, porque en el transcurso de este proceso, los Estados involucrados tienden no solo a armonizar, sino a unificar las políticas en el campo monetario, fiscal, social, etc., y más allá incluso, en cuestiones relativas a las políticas exteriores y de defensa.

En esta instancia de integración, se requiere del establecimiento de una autoridad supranacional cuyas decisiones obliguen a los Estados miembros. Algunos autores afirman que este grado de unificación sugiere la desaparición de las unidades nacionales, por la absorción de las partes en un todo.

¿Qué es el SGP?

Uno de los grandes problemas de los países en desarrollo (PED) y los países menos adelantados (PMA) radican en su fuerte carencia de tecnología, en sus bajos niveles de productividad, y en su calidad muchas veces deficientes. Por lo tanto, independientemente de su escaso grado de desarrollo y de diversificación industrial, las posibilidades de expansión de las exportaciones de manufacturas por parte de estos países son muchas veces limitadas. En tal sentido, ya desde la conformación misma del GATT fue planteado que para reforzar las exportaciones de manufacturas de los PMA y PED, los países desarrollados debían conceder un trato arancelario más favorable. De este modo quedó planteada la necesidad de otorgar preferencias por parte de dichos países en favor de los PMA y PED. Desde sus inicios, la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) planteó la necesidad de establecer un trato preferencial en las relaciones comerciales para los PED. De hecho, la primera UNCTAD (Ginebra, 1964) aprobó quince principios generales para el comercio mundial destinados a proteger en parte los intercambios de los PED.

El octavo principio estableció que:

“(…) el comercio internacional debe realizarse de manera que resulte mutuamente ventajoso, sobre la base del trato de nación más favorecida (NMF) y deberá estar exento de toda medida que vaya en perjuicio de los intereses comerciales de otros países. Sin embargo, los países desarrollados deberán conceder preferencias a todos los países en desarrollo y ampliar a estos países las preferencias que se conceden mutuamente entre sí, sin que al conceder éstas u otras preferencias exijan en compensación, preferencias por parte de los países en desarrollo. Deberán hacerse en general a los países en desarrollo nuevas concesiones preferenciales se extiendan a los países desarrollados. Los países en desarrollo no necesitarán extender a los países desarrollados el trato preferencial que esté vigente entre ellos. Las preferencias especiales de que gozan actualmente algunos países en desarrollo en ciertos países desarrollados deberán ser consideradas como transitorias y sujetas a disminución progresiva. Deberán suprimirse tan pronto entren en vigor medidas internacionales que garanticen por lo menos ventajas equivalentes a los países interesados”.

Luego, la UNCTAD II (Nueva Delhi, 1968) reiteró a través de la Resolución 21 los principios fijados en Ginebra, agregando que “(…) los objetivos del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) sin reciprocidad ni discriminación a favor de los países en vías de desarrollo, apuntarían a:

- a) aumentar los ingresos de exportación de los países menos desarrollados;
- b) favorecer su industrialización; y
- c) acelerar el ritmo de su crecimiento económico.

En 1971 las Partes Contratantes del GATT aprobaron una excepción al Artículo I del GATT de 1947 por un período de diez años para habilitar la existencia de los esquemas SGP. Desde 1971 y hasta 1979, en sucesivas conferencias ministeriales de la UNCTAD (Santiago, 1972; Nairobi, 1976 y Manila, 1979) se avanzó hacia la conformación definitiva de los esquemas del SGP.

En la Ronda Tokio del GATT (1973-1979), las Partes Contratantes reafirmaron la necesidad de perfeccionar técnica y jurídicamente los SGP y establecer su prórroga a partir de la década de los '80. A tal efecto, los países decidieron aprobar la denominada “Cláusula de Habilitación”, en virtud de la decisión de 28 de noviembre de 1979(26S/203), "Trato Diferenciado y Más Favorable, Reciprocidad y Mayor Participación de los Países en Desarrollo", que establecía una exención permanente a la cláusula NMF a fin de que los países otorgantes de preferencias pudieran conceder un trato arancelario preferente en el marco de sus respectivos esquemas del SPG.

Funcionamiento del SGP

Con arreglo a los esquemas instituidos por los países otorgantes de preferencias en el marco del SGP, éstos aplican –en lugar de los aranceles NMF- aranceles reducidos o nulos a determinados productos procedentes de los PED. Los PMA reciben un trato especial y preferencial, en virtud del cual se benefician de unas reducciones arancelarias mayores para una gama más amplia de productos. Hasta la fecha han sido notificados 16 esquemas nacionales de SGP a la secretaría de la UNCTAD, con la adhesión de Polonia, Hungría, República Checa y Eslovaquia a las Comunidades Europeas desde mayo de 2004, el número se ha reducido a 12-, en los que existen características generales comunes:

1. Países donantes de preferencias;
2. Países beneficiarios;
3. Productos incluidos en los esquemas;
4. Cuantía de las reducciones arancelarias;
5. Normas de origen;
6. Países menos adelantados; y
7. Preferencias especiales.

Los países que otorgan preferencias bajo esquemas SGP son:

- Australia
- Bielorrusia
- Bulgaria
- Canadá
- Estados Unidos
- Federación Rusa
- Japón
- Noruega
- Nueva Zelanda
- Suiza
- Turquía