



Guía de creación de capacidades

para el aprovechamiento de los
acuerdos comerciales internacionales



Guía de creación de capacidades para el aprovechamiento de los acuerdos comerciales internacionales

Una herramienta que contribuye al fortalecimiento de las capacidades técnicas, el aprendizaje colectivo, el aprovechamiento de los acuerdos comerciales vigentes y al desarrollo de nuevos procesos de negociación de acuerdos en los países y la competitividad del sector agroalimentario.



Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), 2024



Guía de creación de capacidades para el aprovechamiento
de los acuerdos comerciales internacionales
se publica bajo la
Licencia Creative Commons Reconocimiento-Compartir
igual 4.0 IGO (CC-BY-SA 4.0 IGO)
(<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/igo/>)
Creado a partir de la obra en www.iica.int

El Instituto promueve el uso justo de este documento, así como el tratamiento de los datos personales, de acuerdo con la normativa del IICA vigente. Se solicita que sea citado apropiadamente cuando corresponda y que se garantice el derecho de toda persona a la protección de sus datos personales, según la normativa del IICA.

Esta publicación está disponible en formato electrónico (PDF) en el sitio web institucional en <https://repositorio.iica.int/>

Coordinación editorial: Adriana Campos y Alejandra Sarquis
Corrección de estilo: Juan Carlos Mena Solano
Diagramado: Laura Luna Canales
Diseño de portada: Laura Luna Canales
Fotografía de portada: Imagen de tawatchai07

Guía de creación de capacidades para el aprovechamiento de los acuerdos comerciales internacionales / Alejandra Sarquis, Adriana Campos, Daniel Rodríguez, Diana Arroyo, Milagros Conislla - San José, Costa Rica; IICA, 2024, 85 p ; 21 x 16 cm.

ISBN: 978-92-9273-099-4

1. Comercio internacional 2. Medidas sanitarias y fitosanitarias
3. Acuerdos comerciales 4. Desarrollo de capacidad 5. Normas alimentarias
6. Aranceles I. IICA II. OMC III. Título

AGRIS
D50

DEWEY
382.92

San José, Costa Rica
2024

Siglas	04
Presentación	06
Reconocimientos	08
Introducción	09
MÓDULO 1: Los acuerdos comerciales internacionales y sus alcances	12
1.1. Generalidades sobre los acuerdos comerciales internacionales	12
1.1.1. Principios del sistema multilateral del comercio	12
1.1.2. ¿Qué es un acuerdo comercial internacional?	14
1.1.3. El proceso de negociación	17
1.1.4. Rango jurídico de los acuerdos comerciales	21
1.1.5. ¿Por qué los países firman ACI?	21
1.1.6. Principales temas negociados de los acuerdos comerciales	24
1.2. Importancia de los acuerdos comerciales	26
1.2.1. ¿Cómo sacar provecho de los acuerdos comerciales?	26
1.2.2. Acceso de productos agrícolas en los acuerdos comerciales	26
MÓDULO 2: Normativa que rige a los acuerdos comerciales internacionales y su relación con la agricultura	29
2.1. Normativa de los acuerdos comerciales internacionales	29
2.1.1. Acceso a mercados	29
2.1.2. Aranceles y Barreras	30
2.1.3. Facilitación del comercio	35
2.1.4. Disposiciones sobre medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF)	40
2.1.5. Disposiciones sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC)	42
2.1.6. Salvaguardias, subvenciones y derechos antidumping	45
2.1.7. Solución de Diferencias	49
2.1.8. Otros temas incluidos en los ACI	50
2.2. La Seguridad Alimentaria en el marco de los acuerdos relacionados con Agricultura	56
2.2.1. Negociando acuerdos comerciales con miras a contribuir con los ODS	57
2.2.2. Negociando acuerdos comerciales con miras a profundizar el comercio intrarregional	58
MÓDULO 3: Implementación de los acuerdos de libre comercio	60
3.1. Aplicación y administración de lo acordado en un tratado comercial	60
3.1.1. Mecanismos internos	62
3.1.2. Temas relacionados con el cumplimiento de los ACI	63
3.1.3. Relación sector público – sector privado en la implementación de los acuerdos comerciales internacionales	68
3.2. Información de mercados	69
3.2.1. Promoción comercial de los acuerdos	72
Bibliografía	74
Glosario	78
ANEXOS	88
ANEXO 1	88
ANEXO 2	89
ANEXO 3	90

Lista de siglas

AA	Acuerdo Antidumping	55
AACUE	Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea	35
AAP	Acuerdo de alcance parcial	14
ACI	Acuerdo comercial internacional	5
ACP	Acuerdo sobre Contratación Pública	46
AELC	Asociación Europea de Libre Comercio	53
AFC	Acuerdo sobre Facilitación del Comercio	31
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración	6
ALC	América Latina y el Caribe	7
AS	Acuerdo sobre Salvaguardias	55
AsA	Acuerdo sobre Agricultura	24
ASMC	Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias	41
BID	Banco Interamericano de Desarrollo	43
CAESPA	Centro de Análisis Estratégico para la Agricultura, IICA	48
CAN	Comunidad Andina	52
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe	61
CEPALESTAT	Bases de datos elaborado por la CEPAL-ONU	60
CARICOM	Comunidad del Caribe	52
CMNUCC	Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático	67
CM12	Duodécima Conferencia Ministerial	31
COP	Conferencia de la Organización de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático	46
COVID-19	Enfermedad por coronavirus 19	7
DAN	Departamento de Acuerdos y Negociaciones	6
DPI	Derechos de propiedad intelectual	11
EPE	Empresa de propiedad estatal	44
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura	59
FAOSTAT database	Base de datos estadísticos corporativos de la Organización para la Alimentación y la Agricultura.	48
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio	17
GMC	Grupo Mercado Común	33
IICA	Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura	5
MC	Mercado común	14

MCCA	Mercado Común Centroamericano	52
MERCOSUR	Mercado Común del Sur	32
Mipymes	Micro, pequeñas y medianas empresas	21
MSF	Medidas sanitarias y fitosanitarias	34
NADALISA	Nomenclatura de la Asociación Latinoamericana de Integración	33
NANDINA	Nomenclatura Andina	32
NCM	Nomenclatura Común del Sur	32
NMF	Nación más favorecida	10
ODS	Objetivos de Desarrollo Sostenible	45
OIT	Organización Internacional del Trabajo	14
OMC	Organización Mundial del Comercio	10
OMPI	Organización Mundial de Propiedad Intelectual	11
OMSA	Organización Mundial de Salud Animal	35
OPC	Organismo de promoción comercial	61
OSD	Órgano de Solución de Diferencias	27
OTC	Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio	37
PI	Propiedad intelectual	47
PMP	Plan de Mediano Plazo del IICA	5
Pymes	Pequeñas y medianas empresas	20
SA	Sistema Armonizado	31
SAC	Sistema Arancelario Centroamericano	32
SEC	Sistema de Estadísticas de Comercio Exterior de Centroamérica	59
SGE	Salvaguardia especial	40
SICA	Sistema de Integración Centroamericano	33
SICE	Sistema de Información de Comercio Exterior	2
SIECA	Secretaría de Integración Económica Centroamericana	59
SMC	Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias	55
TCP	Tratados comerciales preferenciales	21
TED	Trato especial y diferenciado	12
TLC	Tratado de libre comercio	14
TN	Trato nacional	11
UA	Unión aduanera	14
UE	Unión económica	14
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo	1

El Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) brinda apoyo a sus Estados Miembros con el objetivo de lograr una agricultura competitiva, inclusiva y sostenible, donde se aprovechen las oportunidades para contribuir al crecimiento económico y el desarrollo y se promuevan mayor bienestar rural y un manejo sostenible de su capital natural. Dentro de este contexto, en el Plan de Mediano Plazo del IICA (PMP 2022-2026) (IICA 2022) y, en el marco de la cooperación técnica brindada por el Instituto, se encuentra el Programa de Comercio Internacional e Integración Regional.

Dicho programa brinda apoyo a los Estados Miembros con el fin de que puedan mejorar su participación en los mercados internacionales de productos agroalimentarios y profundicen la integración regional como medio para incrementar el desarrollo económico y el bienestar. Se espera que así logren contribuir a la transformación de los sistemas agroalimentarios.

Para ello, el programa concentra su trabajo en dos líneas de acción: a) mejorar el acceso a mercados y la implementación de la política comercial para promover la apertura, la fluidez y la transparencia en el comercio, así como evitar o reducir las restricciones al comercio, y b) fortalecer la identificación y aprovechamiento de las oportunidades comerciales generadas por los acuerdos comerciales y los procesos de integración.

Los acuerdos comerciales internacionales (ACI) son instrumentos fundamentales para el comercio internacional, en particular para el sector agroalimentario. A través de estos acuerdos, los países pueden establecer reglas claras y justas para el comercio de bienes y servicios, lo cual puede generar una mayor integración económica y un crecimiento sostenible.

Sin embargo, para aprovechar al máximo los beneficios de los acuerdos comerciales internacionales, es esencial que el sector agroalimentario cuente con las capacidades necesarias para comprender, interpretar y cumplir con las normas y regulaciones establecidas en estos instrumentos. La elaboración de la presente guía pretende ayudar a los actores del sector en referencia a crear dichas capacidades y, con ello, alcanzar los beneficios que ofrecen estos acuerdos.

Con la guía, también se espera mejorar la capacidad técnica de los responsables de la política comercial agrícola de los países y de todos aquellos interesados en el comercio internacional, para lograr un mayor aprovechamiento de los acuerdos comerciales vigentes y contribuir con el mejoramiento de la competitividad y desarrollo del sector agroalimentario. De esta manera, se espera dotar de conocimientos generales al lector que le permitan comprender el lenguaje, la terminología y procedimientos que se emplean en este ámbito.

En la guía se podrá encontrar información detallada sobre las generalidades del comercio

internacional, tipos de acuerdos, estructura y componentes principales, así como los alcances de los ACI. Además, se proporcionan herramientas para ayudar a los lectores a prepararse para cumplir con las normas y regulaciones establecidas sobre el tema.

La publicación va dirigida principalmente a: el sector gubernamental (especialistas técnicos de los ministerios de agricultura, economía, comercio o aduanas); el sector empresarial (representantes de cámaras, asociaciones o gremios vinculados con la agricultura y el comercio); el sector académico (estudiantes de carreras en administración de empresas, economía, relaciones internacionales, aduanas y comercio internacional, entre otros). También se dirige a todas aquellas personas con un interés particular en conocer y profundizar en esta materia.

Esperamos que la información y los conocimientos vertidos en esta guía sean de utilidad para aquellos que buscan aprovechar los beneficios brindados por los ACI, lo cual redundará en una mejora del comercio en los países, la región y el mundo.

Aclaración: se destaca que para la elaboración de esta guía se ha tomado como base el Manual de capacitación: “Mejorando las capacidades técnicas para lograr un mayor aprovechamiento de los acuerdos comerciales” (IICA 2012).¹, bajo licencia CC BY-SA.

¹ <https://repositorio.iica.int/handle/11324/19698>

Reconocimientos

Se reconoce el esfuerzo realizado por el Programa de Comercio Internacional e Integración Regional en la elaboración del presente documento. Particularmente se agradece Alejandra Sarquis, por la coordinación técnica y editorial de esta guía, así como a Daniel Rodríguez, Adriana Campos, Milagros Conislla y Diana Arroyo, por su contribución en la estructura, los contenidos, la revisión y el diseño.

Se agradece a Dahianna Binns y a Alejandra Garcia por sus aportes en la revisión del documento.

Se agradece la colaboración de Alejandra Díaz, Especialista del Programa de Sanidad Agropecuaria, Inocuidad y Calidad de los Agroalimentos del IICA, por sus aportes en la elaboración de la sección sobre “Disposiciones sanitarias y fitosanitarias” y “Disposiciones sobre obstáculos técnicos al comercio”.

Se agradece la colaboración de Sandra de León, del Departamento de Acuerdos y Negociaciones de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), por su apoyo en la elaboración de la sección “Clasificación arancelaria y normas de origen”.

Asimismo, se agradece la colaboración de Gloria Abraham por la revisión general y aportes en esta guía, y a Fiorella Bulgarelli, por su colaboración en la revisión final del documento.

El comercio internacional tiene un rol importante en la transformación de los sistemas agroalimentarios nacionales, ya que los conecta entre sí y coadyuva para conformar un sistema alimentario global más sostenible. Con las acciones que buscan el balance entre los déficits y los superávits alimentarios de los países, en ese sentido, el comercio internacional cumple con al menos siete roles o funciones fundamentales:

- a. Redistribuye la producción de alimentos, con lo que se aumenta la cantidad y la calidad de productos en todas las regiones y se consolida la seguridad alimentaria y nutricional a escala global.
- b. Incrementa la variedad de los alimentos disponibles, lo que amplía la frontera de elección de los consumidores y les permite diversificar sus dietas.
- c. Mejora el acceso económico a los alimentos para las poblaciones más vulnerables, al actuar como estabilizador de precios.
- d. Ayuda a enfrentar el hambre y la malnutrición.
- e. Contribuye al consumo de alimentos seguros por medio del uso de estándares sanitarios y de inocuidad en la producción interna y en los sistemas de distribución.
- f. Crea oportunidades para mejorar la productividad agrícola y aumentar el ingreso de los agricultores. De esta manera, se constituye en un poderoso mecanismo para la difusión de tecnologías y mejores prácticas.
- g. Permite el movimiento de alimentos de las regiones superavitarias a las deficitarias, lo cual permite favorecer la asignación eficiente de los recursos globales, incluidos los naturales. De esta forma, contribuye a la mitigación y adaptación a las disrupciones de la oferta ocasionadas por factores climáticos.

En América Latina y el Caribe (ALC), la agricultura tiene un rol estratégico en el desarrollo sostenible de muchas de sus economías nacionales, además de ser uno de los principales sectores generadores de exportaciones y el sector económico más importante en muchos de los países. El promedio de participación en el producto interno bruto (PIB) total de la agricultura primaria en el 2020 fue de 6,3 %, con variaciones que van desde poco más de 2 % en Panamá hasta más de 20 % en países como Haití. Sin embargo, si se toman en cuenta los efectos multiplicadores de la agricultura primaria en los sistemas alimentarios y en el resto de la economía, la participación podría duplicarse, como el caso de México (Morris et al. 2020).

En los últimos 20 años ha aumentado constantemente el superávit del comercio agroalimentario de la región. Pasó de USD 26 000 millones en el 2000 a casi USD 138 000 millones en el 2019. Las exportaciones agroalimentarias totales aumentaron de USD 45 000 millones a USD 193 000 millones en el mismo lapso, mientras que las importaciones crecieron de USD 20 000 millones a USD 55 000

millones (FAO 2020). El amplio superávit comercial es un indicador de la importancia del sector agroalimentario en términos de ingresos de divisas y también en el impacto en el nivel de empleo regional.

Se plantea, entonces, para ALC la oportunidad de aprovechar las ventajas de la región derivada de su dotación de recursos naturales y de la eficiencia productiva lograda hasta la fecha para incrementar su presencia en los mercados internacionales y profundizar los procesos de integración regional. De esta forma contribuiría al suministro de alimentos saludables, nutritivos, inocuos y producidos bajo una adecuada gestión ambiental. Esta oportunidad es más evidente en un contexto de recuperación postpandemia por el COVID-19, de incertidumbre en la seguridad alimentaria global, producto de la guerra en Ucrania que ha impactado los precios internacionales de los principales alimentos e insumos para la producción, así como en el contexto de los efectos producidos por el cambio climático mundial.

Los países de la región, especialmente los exportadores netos de alimentos deberán prestar atención a posibles cambios en los flujos comerciales de los productos agroalimentarios, derivados de ajustes en la geopolítica mundial. Para aprovechar nuevas oportunidades de negocios a través de los ACI, se deben definir estrategias que balanceen el acceso y posicionamiento en mercados en los que hoy no tienen presencia en los mercados tradicionales.

Con el fin de aumentar el comercio internacional agroalimentario y, fundamentalmente, para potenciar el desarrollo de la región, se debe trabajar en la mejora del aprovechamiento de los más de 140 acuerdos comerciales suscritos en la región de ALC durante las últimas dos décadas. Paralelamente, también se deben propiciar nuevos acuerdos comerciales que respondan a las nuevas demandas de los mercados y que sean concordantes con la innovación en producción, distribución y acceso a la población. Para ello, no solo es necesario mejorar su administración, sino también implementar agendas complementarias para superar retos como la revisión de las sensibilidades que provocan la exclusión de productos de las preferencias arancelarias y difundir información y conocimiento de los beneficios que ofrecen estos acuerdos.

Se debe poner especial atención a los cambios en los flujos comerciales, debido a un posible reordenamiento de la geopolítica mundial. Además, es vital promover una mayor coordinación entre los ministerios de relaciones exteriores, comercio exterior, producción y agricultura, de los países, con la finalidad de fortalecer las capacidades de los ministerios de agricultura (directamente competentes), así como de las demás instituciones que interactúan con sus equipos en negociaciones comerciales, promoción comercial y otros actores clave del sector privado (gremiales de agricultores y agroindustriales, productores de alimentos, operadores aduaneros, entre otros).

En este sentido, en el IICA se tiene plena conciencia de que, cada vez más, los países de las Américas le dan mayor importancia a la transparencia, para conocer las normativas comerciales como parte de



sus estrategias en el desarrollo económico, con el fin de consolidar mercados para sus productos y desarrollar una oferta exportable competitiva. Lo anterior se debe desarrollar en un ámbito de sostenibilidad y que a su vez contribuya a la seguridad alimentaria mundial. Esto generará más y mejores empleos, lo cual tendrá beneficios sustanciales en la sociedad en su conjunto.

Esta guía pretende explicar ciertos temas básicos del comercio internacional y con ello comprender la terminología clave en la materia, interpretación de las normas de origen, los requisitos técnicos para el ingreso de los productos. También permitirá un entendimiento más claro sobre el comercio internacional y el comercio negociado con miras a un análisis estratégico para la selección de mercados internacionales. Asimismo, brinda las herramientas para una correcta lectura de un acuerdo de libre comercio, el manejo de la codificación arancelaria y las correspondientes descripciones, entre otros.

El presente documento está estructurado en tres módulos:

- El **primer módulo** incluye generalidades de los acuerdos comerciales internacionales y su importancia.
- El **segundo módulo** presenta la normativa de este tipo de tratados, donde se definen conceptos como el acceso a mercados, la facilitación del comercio, defensa comercial y el mecanismo de solución de controversias junto con otros temas que componen la estructura general de un acuerdo negociado.
- En el **tercer módulo** se explica la mecánica de cumplimiento, aplicación y administración de un acuerdo comercial, una vez que entra en vigor en los países signatarios.



MÓDULO 1:

Los acuerdos comerciales internacionales y sus alcances

1.1. Generalidades sobre los acuerdos comerciales internacionales

1.1.1. Principios del sistema multilateral del comercio ²

Los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC) generalmente son documentos extensos y técnicamente muy complejos. Se trata de textos jurídicos que abarcan una gran variedad de actividades. Las disciplinas comerciales abordan temas como: agricultura, textiles y vestido, servicios financieros, telecomunicaciones, contratación pública, normas industriales y seguridad de los productos, reglamentos sobre sanidad animal y vegetal e inocuidad de los alimentos, propiedad intelectual, facilitación del comercio, entre otros ³. Todos estos documentos se sustentan en principios fundamentales que constituyen la base del sistema multilateral⁴ de comercio. Estos principios se indican a continuación.

1.1.1.1. Comercio sin discriminaciones

- *Nación más favorecida (NMF)*: en el marco del principio general de “no discriminación”, la condición de NMF compromete a los Estados Miembros de la OMC a extender el trato favorable a todos los demás cuando se le ha otorgado a otro estado miembro una concesión o grupo de concesiones arancelarias diferenciadas sin que medie un ACI entre ellos. De forma general, se podría enmarcar como “dar un igual trato para todos los demás que comparten la misma condición en la organización”. En virtud de los Acuerdos de la OMC, los países no pueden establecer discriminaciones entre sus homólogos dentro de la organización, si no lo hacen dentro de un marco excepcional dado por un tratado comercial suscrito y debidamente notificado. Si se concede a un país una ventaja especial (por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos), se tiene que hacer lo mismo con todos los demás Miembros de la OMC, si dicha acción no está debidamente amparada a un ACI. Esta

² Los principios del sistema de comercio, Organización Mundial del Comercio (OMC). 2022.

³ https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm

⁴ https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tratop_s.htm

El diccionario de la Real Academia Española no contiene una definición de “multilateralismo” como sustantivo, aunque incluye el adjetivo “multilateral”, del cual señala que se trata de algo “perteneciente o relativo a varios lados, partes o aspectos” o “que concierne a varios estados o afecta a las relaciones entre ellos”. La expresión proviene de las palabras latinas *multus*, ‘muchos’, y *latus*, ‘partes’ o ‘lados’.

El multilateralismo, definido de una manera sencilla, es una forma de toma de decisiones en donde el consenso y la negociación entre las partes son esenciales y los acuerdos aplican a todos por igual. Para mayor información: <https://www.teseopress.com/manualderelacionesinternacionales/chapter/capitulo-iii-multilateralismo-origen-crisis-y-desafios/>

En materia comercial, específicamente, Anabel González explicó el concepto con un ejemplo, en su artículo La Aplicación del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos. Dice: “...de conformidad con estas disposiciones el TLC regirá las relaciones comerciales entre cada país centroamericano y Estados Unidos, entre los propios países centroamericanos, entre República Dominicana y Estados Unidos y entre cada país centroamericano y República Dominicana. Es decir, el tratado será como regla general de aplicación multilateral” (González 2005:179). Básicamente la multilateralidad deriva del principio equitativo de “a todos los miembros por igual”, donde las decisiones son tomadas por consenso y conllevan a la aplicación, en vía multidireccional, de obligaciones y derechos entre todos los actores del comercio internacional regulado.

- condición de un acuerdo comercial que permita la diferenciación del trato comercial entre países se entiende como una excepción dentro del sistema multilateral, que pretende garantizar el fair trade que no discrimine entre tamaño de economías, geografías o densidad poblacional.

Trato nacional (TN): también dentro del principio general de no discriminación, el TN significa que no se le puede dar un trato diferenciado en perjuicio al extranjero respecto del nacional, o, dicho de otra forma, se le deben reconocer las mismas ventajas del nacional al extranjero. Las mercancías importadas y las producidas en el país deben recibir el mismo trato una vez que ingresan al mercado de otro país miembro de la OMC. Esta condición aplica a bienes y servicios y alcanza incluso a los derechos de propiedad intelectual (DPI) que se regulan por el fondo en la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI), pero que la OMC incorpora dentro de sus acuerdos multilaterales cuando dichos DPI impactan de alguna manera el comercio (como el caso de las marcas de fábrica o de comercio, los derechos de autor y conexos, las patentes comerciales, entre otros).

1.1.1.2. Comercio más libre: de manera gradual, mediante negociaciones

La reducción de los obstáculos al comercio es uno de los medios más eficaces de impulsar el comercio transfronterizo. Esos obstáculos incluyen los derechos de aduana (o aranceles) y medidas, como las prohibiciones de las importaciones o los contingentes que restringen selectivamente las cantidades importadas y que son conocidos como obstáculos arancelarios.

También se encuentran los obstáculos técnicos al comercio, que consisten en las regulaciones nacionales que distorsionan o impiden el ingreso a un mercado a través de la imposición de requisitos a las mercancías o los servicios, sustentados en características, condiciones y otras disposiciones que incidan en su composición, apariencia o presentación. Estas regulaciones tienen el objetivo de detener su ingreso y comercialización en el mercado local.

Tanto el sistema multilateral (bajo el marco de la OMC) como los ACI velan porque el comercio no sufra distorsiones impuestas por barreras arancelarias o por barreras técnicas generadas por disposiciones que sean de imposible cumplimiento por los actores del comercio.

1.1.1.3. Previsibilidad: mediante consolidación y transparencia

Mediante la aplicación generalizada de las mismas reglas para el intercambio comercial, se brinda la estabilidad y la previsibilidad del comercio, con lo que se genera un clima de confianza no solo para el intercambio de bienes y servicios, sino también para impulsar y fomentar las inversiones. Así se abren las oportunidades a la producción, empleabilidad, mejores precios y más variedad de productos para



los consumidores e insumos para los productores. De esta forma, se pueden aprovechar mejor los beneficios de la competencia y beneficiarse de precios más favorables.

1.1.1.4. Fomento de una competencia leal

El sistema multilateral del comercio y las zonas de libre comercio que crean los ACI estimulan un contexto sustentado en un conjunto de normas orientadas a una competencia libre, leal y sin distorsiones. De ahí proviene el nombre de estos convenios como tratados o acuerdos de libre comercio y de los principios rectores de la OMC. El fair trade como comercio justo busca concretar una competencia leal, justa, donde los países trabajen en un terreno nivelado, sin concesiones especiales, pero sí con excepciones basadas en la equidad (dar a cada cual lo que corresponde) y donde se lleve un intercambio comercial sin perjuicios, con transparencia y confiabilidad entre las partes.

1.1.1.5. Promoción del desarrollo y la reforma económica

El sistema multilateral pretende apoyar el desarrollo de los países que lo conforman, especialmente a los que están en vías de hacerlo o lo que están menos desarrollados. Esto se realiza a través de normas flexibles que se ajusten equitativamente para impulsar la competitividad y la economía de sus miembros. Se reconoce a través de la aplicación del trato especial y diferenciado (TED).

Figura 1. Principios fundamentales del comercio.



Fuente: IICA 2012.

1.1.2. ¿Qué es un acuerdo comercial internacional?

En el mundo interdependiente, no hay un solo estado que pueda considerarse autosuficiente y que no necesite del apoyo de otro estado. Dicho de otra manera, los países comercializan por varias razones, entre ellas, porque ninguno puede producir todo lo que necesita. Cuando un país no produce

o no cuenta con todo lo necesario para producir y satisfacer la alimentación, salud, bienestar o seguridad de su población, se lo compra a otro.

El comercio internacional procura que los países prosperen. Al aprovechar sus recursos, podrán producir mejor, para luego propiciar el intercambio con otros países, de lo que –a su vez– aquellos producen mejor. De este intercambio y en búsqueda de la transparencia, nacen los acuerdos comerciales, con el objetivo de garantizar el acceso de productos a los mercados externos, de una forma más fácil y sin barreras.

Los acuerdos comerciales entre los países plantean dentro de sus objetivos el aumento de la producción y el comercio de productos nacionales, lo cual podría generar más empleo, mejorar el bienestar de la población y promover la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas nacionales y extranjeros.

En esta guía, “acuerdo comercial” se refiere a cualquier convenio, tratado u otro acto vinculante, por medio del cual dos o más estados se comprometen a asumir condiciones específicas en su intercambio comercial, lo cual implica el otorgamiento de concesiones mutuamente benéficas. Básicamente obedece a las reglas básicas de un acuerdo entre partes, lo cual implica una programación de intereses que buscan concretar una operación “ganar-ganar”.

Para explicar la existencia de acuerdos comerciales, los economistas han invocado dos razones principales que pueden ser complementarias: la teoría de la relación de intercambio y la teoría del compromiso. Según la teoría de la relación de intercambio, los acuerdos comerciales pueden utilizarse para evitar la falta de cooperación e ineficiencia en el comercio internacional (Bagwell 2022 y Staiger 2015). La teoría del compromiso se basa en la idea de que los acuerdos comerciales son una forma de compromiso entre países para reducir las barreras comerciales y fomentar el comercio mutuamente beneficioso, lo cual se centra en los aspectos políticos y estratégicos de los acuerdos comerciales.

Sin acuerdos comerciales, los gobiernos pueden utilizar incentivos a través de la adopción de políticas domésticas dirigidas a la protección de los productores nacionales a expensas de los exportadores extranjeros, con el objetivo de alterar la relación de intercambio (es decir, el precio de las exportaciones en relación con el precio de las importaciones). Así aumentan la renta nacional. Ahora bien, si todos los gobiernos decidieran imponer este tipo de políticas domésticas, no solo no cambiarían los precios relativos, sino que la actividad económica general disminuiría. Así pues, en una situación conocida como el “dilema del prisionero”, todos los países acabarían empeorando. Cuando se les brinda “voz” a los exportadores en las opciones de política comercial de sus interlocutores comerciales y hacer que los gobiernos extranjeros adquieran conciencia de los costos derivados de las restricciones comerciales que imponen, las negociaciones comerciales pueden resolver este problema, en beneficio tanto de los consumidores como de los productores nacionales (OMC 2019).



En el derecho internacional, un tratado es la forma en cómo se estructura un acuerdo. Es decir, el tratado es el documento donde se especifican los detalles del acuerdo entre dos o más estados.

Los acuerdos comerciales pueden ser de varios tipos:

a) Según su alcance

Multilateral: acuerdo que alcanza a todos los Miembros de la OMC, donde se establecen obligaciones, derechos y deberes recíprocos entre todos los estados que la conforman.

Bilateral: acuerdo entre dos países, lo cual los convierte en socios comerciales.

Plurilateral: acuerdo que afecta solo a los países firmantes y que suelen ser más de dos.

Regional: acuerdo entre un número limitado de estados ligados normalmente por lazos geográficos, pero también de otro tipo como cultural, político y otros.

b) Según la profundidad de la integración

Acuerdo de alcance parcial (AAP): acuerdo bilateral básico en materias arancelarias solo para un grupo de bienes. Es decir, se liberan o rebajan los aranceles de algunos de los productos del comercio entre los países que lo negocian. Normalmente se le concibe como una primera etapa en un proceso de apertura mayor a largo plazo.

Tratado de libre comercio (TLC): consiste en un acuerdo comercial regional, bilateral o plurilateral, que busca ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes. Esto crea una zona de libre comercio entre los signatarios. Básicamente, consiste en la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes y acuerdos en materia de servicios, así como la adopción de regulaciones más amplias (normas laborales, normas ambientales, por ejemplo) que procuran profundizar el comercio entre los signatarios del tratado. Este acuerdo se rige por las reglas de la OMC.

Unión aduanera (UA): acuerdo por dos o más estados que adoptan una postura común frente al resto de países. Las fronteras comerciales se diluyen, mientras que el bloque impone una tarifa común a las mercancías exteriores entrantes en la unión aduanera. Es una forma de integración más avanzada que la zona de libre comercio.

Mercado común (MC): tipo de unión aduanera más desarrollado en el que, además del libre movimiento de mercancías entre los Estados miembros y un arancel común a las mercancías exteriores entrantes, también pueden circular sin restricciones la mano de obra, el capital y los servicios

Unión económica (UE): además de la creación de un mercado común, la unión económica sienta bases en las políticas económicas de los países de la zona. Así forma el tipo más avanzado de integración económica.

Acuerdo de asociación: es un tipo de acuerdo tan completo como los TLC, que incluye además del pilar comercial, lo político y la cooperación. Son los modelos de negociación más utilizados por la Unión Europea con los demás países.

Acuerdos megarregionales: consiste en una nueva red de acuerdos con inclusión de temas “no comerciales pero vinculados con el comercio” (capítulos con disposiciones laborales, ambientales, propiedad intelectual, entre otros). Tienen un alcance más ambicioso con el objetivo de incluir mejores prácticas y un esquema más estandarizado para el comercio internacional, como el reconocimiento mutuo de registros, reglas de producción más justa y consideración de los compromisos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), entre otros. Ejemplos de este tipo de acuerdos es la Alianza del Pacífico. Las negociaciones megarregionales involucran a economías que representan proporciones importantes del producto, la población, el comercio y la inversión extranjera directa mundiales.

Todos estos acuerdos de diversos tipos tienen una columna central: definir las reglas que se aplicarán para profundizar el intercambio comercial entre sus partes, por lo que requieren refrendo legislativo, lo que brinda legitimidad, derechos y obligaciones que deben cumplirse.

1.1.3. El proceso de negociación

La decisión de iniciar un proceso de negociación comercial se adopta una vez que las autoridades nacionales han efectuado los análisis técnicos y de flujos de comercio que permiten identificar oportunidades de acceso al mercado de ese socio comercial. Estos análisis son trabajos que requieren análisis estadísticos sobre el comportamiento de la producción y el intercambio comercial del país o países de interés. También se requiere identificar a sus principales proveedores, su normativa jurídica, las condiciones de aplicación de la normativa comercial, las condiciones logísticas, el tratamiento de la inversión externa, la institucionalidad que acompaña el comercio, su normativa sanitaria, ambiental y laboral, entre muchos otros tópicos. Todo ello es fundamental para el balance de las oportunidades y los desafíos que sustentan la decisión.

1.1.3.1. ¿Quiénes participan en la negociación de los acuerdos comerciales?

Desde un punto de vista general, por ser acuerdos entre estados, son negociados por los gobiernos de los países en representación de sus ciudadanos. Específicamente en las negociaciones de los acuerdos comerciales, participa un grupo interinstitucional conformado por los ministerios de comercio exterior, los ministerios de economía, los ministerios de relaciones exteriores, los ministerios de salud y los ministerios de agricultura y ganadería de los países, sin perjuicio de las demás carteras que tengan competencia en otros temas como cooperación, propiedad intelectual, hacienda (aduanas) y otros.

Por otro lado, dentro de la labor del gobierno, es habitual invitar a participar al sector privado y empresarial individualmente o como agrupación por medio de gremiales y cámaras y demás asociaciones, para la construcción de las posiciones nacionales de negociación de interés particular de un sector en específico.

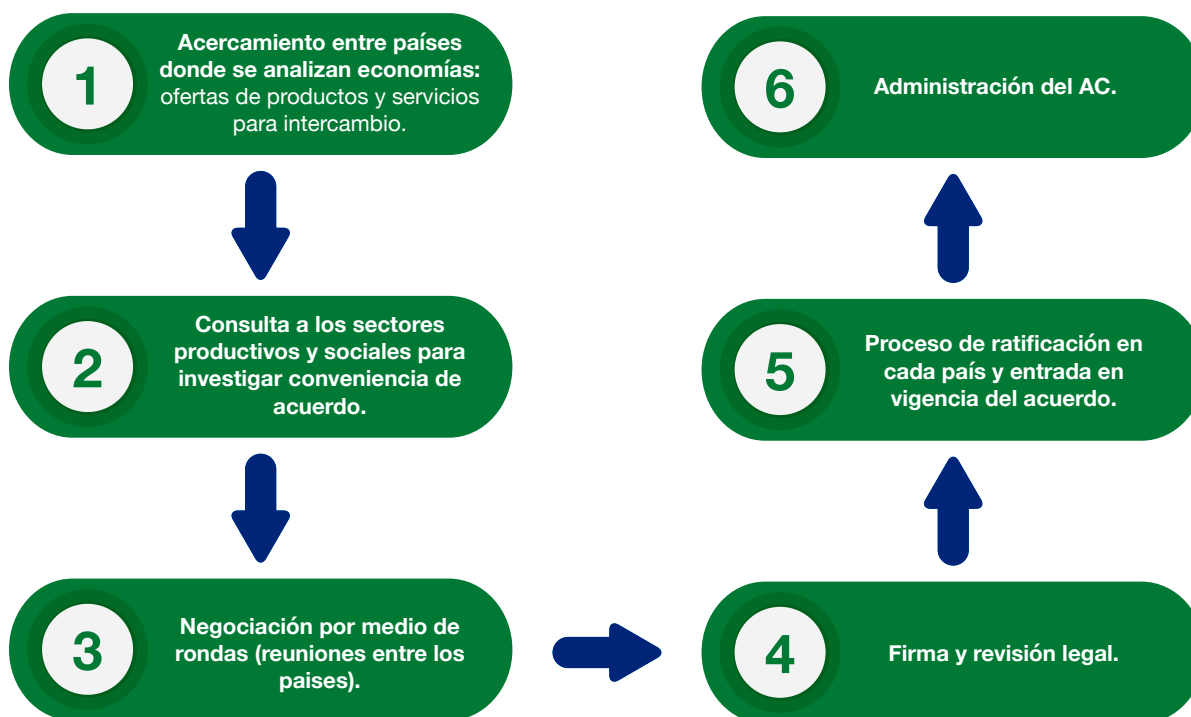
1.1.3.2. ¿En qué consiste el proceso de negociación?

El proceso de negociación implica la consulta a los diferentes sectores involucrados para generar la posición del país frente al país o los países con los cuales se pretende realizar el acuerdo. Previamente se deben realizar consultas sobre las diferentes áreas, productos y servicios y, con base en los resultados, se pueden llevar a cabo reuniones para afinar propuestas de negociación. La participación de los sectores se apunta como una actividad fundamental, pues junto con la política pública, servirá para la formación de posiciones en la negociación del acuerdo comercial.

Antes de las reuniones de negociación entre los países interesados, se llevan a cabo acercamientos informales para descubrir intereses, objetivos, analizar las economías y la oferta de productos y servicios que podrían ser intercambiados. Normalmente, se realiza un primer paso, el cual consiste en un estudio de factibilidad que permita delinear a los potenciales socios comerciales y con ello dirigir de la mejor manera las pretensiones comerciales.

También se recomienda que, en el ámbito nacional, el gobierno consulte con los distintos sectores sociales para determinar si existe interés de tomar la decisión de negociar un compromiso comercial. Así se empieza una etapa de exploración, en la que se investiga y evalúa la conveniencia de suscribir un tratado.

Figura 2. Proceso de negociación de los ACI.



Fuente: IICA 2012.

Una vez acordado el inicio de negociaciones, los países llevan a cabo reuniones que reciben el nombre de rondas de negociación, en las que se discute y acuerdan los temas que se negociarán, de qué forma y durante cuánto tiempo aproximadamente.

El tipo de acuerdo por negociar dependerá de la decisión de ambas partes derivadas de los estudios previos y la recopilación de posiciones que generan la línea de interés para cada parte. La duración de la etapa de negociaciones depende de la capacidad de los países para encontrar puntos de convergencia que les permitan avanzar. Usualmente cuando inician las negociaciones, los países acuerdan y definen los detalles del proceso.

Una negociación se inicia cuando se presenta la propuesta de una de las partes y luego la contrapropuesta de la otra parte. Esto permite conocer y dar forma al primer borrador de lo que será el texto del tratado.

Adicionalmente, durante las negociaciones presenciales o incluso virtuales, los países celebran reuniones con representantes del sector privado, en lo que se conoce como “cuarto adjunto”, donde se rinden informes de avance, se presentan consultas a los sectores y se replantean posiciones. Aquí se coordinan estrategias que permitan alcanzar un acuerdo en cada uno de los temas e ir cerrando capítulos.

Cuando se concluye la negociación, se firma el acuerdo entre las partes. Por lo general cada país realiza una revisión legal del texto del tratado para uniformar el lenguaje de acuerdo con los términos jurídicos correspondientes y la legislación interna. Además de la revisión legal, los países proceden a traducir el texto del tratado acordado en todos los idiomas oficiales de los países miembros.

1.1.3.3. Suscripción y entrada en vigor de los acuerdos comerciales

Hecha la revisión legal, los países firman el documento del acuerdo comercial y deben seguir los procedimientos internos de cada país para aprobar, ratificar y, por lo general, publicar el acuerdo, de modo que pueda entrar en vigor para que los interesados puedan utilizar los beneficios o preferencias que les otorga este instrumento de política comercial. Lo anterior debe ser comunicado a los demás países que son parte y al organismo donde se debe depositar el tratado, como símbolo internacional de que empieza a regir. Asimismo, en el marco del espíritu del artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), las partes notifican el acuerdo adoptado a la Secretaría de la OMC.

Con la entrada en vigor del acuerdo comercial, su administración pasa a las oficinas nacionales encargadas, donde se procederá con la aplicación correcta del acuerdo y se gestionará la coordinación de las acciones para el mejor aprovechamiento de los compromisos adquiridos



con todas las instituciones de gobierno relacionadas y con los sectores involucrados. Este trabajo de administración puede ser diferente en cada país, según sea la organización de gobierno que se tenga. Dependiendo del país, solo una o varias oficinas serán las que velen por la aplicación correcta de los compromisos y coordinen con los demás actores involucrados.

Como parte de la administración del acuerdo comercial, todos los temas negociados están sujetos a revisión y mejora según las condiciones, necesidades y aspiraciones de los países. Por lo general, estos acuerdos cuentan con un capítulo específico de “comisión de revisión” en donde se contemplan los comités técnicos y las comisiones a través de las cuales los países pueden evaluar la correcta aplicación de las normas y las modificaciones que resultan pertinentes en los diferentes temas.

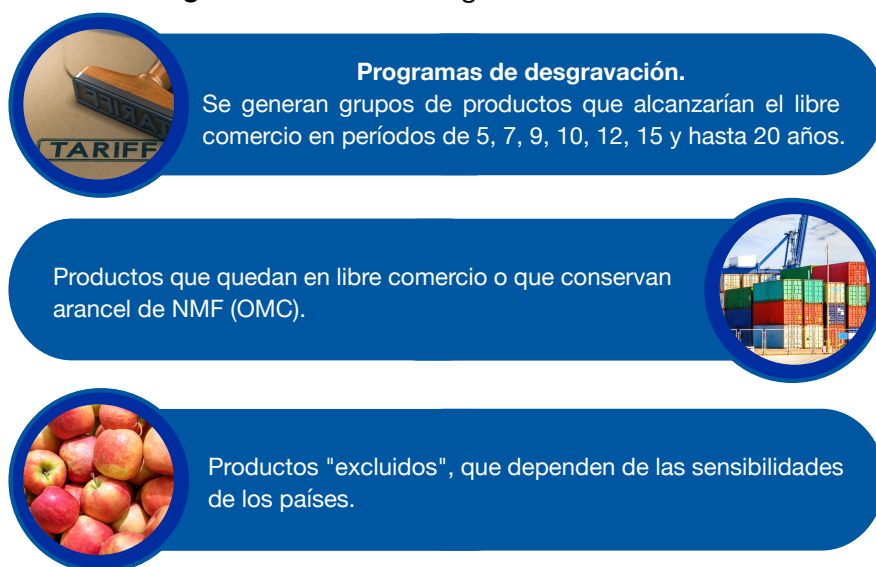
1.1.3.4. ¿Qué es un período de transición?

Los períodos de transición corresponden a los diferentes plazos establecidos por las partes para rebajar los aranceles hasta llegar a lo definido en los acuerdos.

La **desgravación arancelaria** es un proceso mediante el cual los aranceles o impuestos de importación aplicados a los productos y bienes que se comercian entre dos o más países se reducen o eliminan gradualmente como parte de un acuerdo comercial o tratado. Esta medida tiene como objetivo fomentar y facilitar el comercio internacional, así como promover la integración económica entre los países participantes.

Las listas de desgravación arancelaria pueden incluir las siguientes opciones: libre comercio, exclusión o programa de desgravación.

Figura 3. Listas de desgravación arancelaria.



Fuente: IICA 2012.

1.1.4. Rango jurídico de los acuerdos comerciales

En los sistemas jurídicos de la mayoría de los países, los acuerdos internacionales deben respetar los preceptos establecidos en la Constitución Política y complementarse con la legislación interna nacional. Esto significa que debe existir armonía entre lo dispuesto en el acuerdo y las leyes nacionales. Muchas veces se deben realizar ajustes como simples modificaciones legislativas o bien normas nuevas según la materia que deba regularse, de conformidad con lo acordado por los ahora países parte. Esto es así en virtud de la aplicación de la jerarquía de las normas jurídicas, también conocida como la Pirámide de Kelsen, la cual dispone que las normas que ingresan al orden jurídico nacional deben acoplarse a lo dispuesto por la Carta Magna y a las normas de menor rango para garantizar la armonía jurídica del sistema.

1.1.5. ¿Por qué los países firman ACI?

Los ACI son parte de una estrategia comercial de los países, con la cual se espera consolidar mercados para sus productos nacionales y así desarrollar una oferta de exportación competitiva. Con ello se logra generar más y mejores empleos y la incorporación al comercio internacional con miras a ampliar el tamaño del mercado correspondiente.

Los ACI pueden traer consigo beneficios relacionados no solo con aspectos de tipo comercial, sino también otros muy positivos para la economía en su conjunto: la reducción y en muchos casos la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio, aumento de la competitividad de las empresas, incentivos a la inversión extranjera, mejor calidad de vida de la sociedad y otros que varían según el país y su economía.

Además, los ACI fomentan la competitividad de las empresas, la especialización, la innovación y la creación de nuevos servicios e industrias. Amplían su acceso a mercados potenciales y lo sitúa con ventajas competitivas sobre otros mercados con los que no se mantienen acuerdos.

No obstante, las estadísticas han reflejado que no todos los sectores de la economía se benefician de igual manera con los acuerdos comerciales. Circunstancias ajenas a los acuerdos, muchas veces temporales o pasajeras, no permiten que se maximicen los resultados, pese al interés de crear las condiciones para ello. Sin duda, existen productos de mayor sensibilidad en el proceso de negociación que se procuran proteger con determinados mecanismos de defensa comercial.

1.1.5.1 Retos y oportunidades

Oportunidades:

Entre las oportunidades derivadas de los acuerdos comerciales, se encuentran las siguientes:

- Los consumidores tienen acceso a variedad de productos y mejores precios, en virtud de la libre competencia.
- Diversificación de la oferta exportadora y de los mercados de exportación.
- Cuanto mayor es el tiempo de vigencia de los acuerdos comerciales, más aumenta el número de empresas que los aprovechan.
- La estabilidad en las preferencias arancelarias no depende de las preferencias unilaterales ni discrecionales. Ellas están sujetas a revisión periódica.
- Los tratados de libre comercio, junto con otras medidas de carácter económico, pueden contribuir a la generación de empleo y al incremento de la inversión extranjera directa.
- Los acuerdos comerciales facilitan el movimiento de personas, tanto de negocios, como de turismo.

Retos:

Podemos decir que algunos sectores de la producción nacional se pueden ver afectados con la suscripción de los acuerdos comerciales al abrirse a la competencia internacional. Sin embargo, en las negociaciones, los gobiernos nacionales trabajan conjuntamente con el sector privado para acordar las medidas de protección necesarias. Para ello establecen canastas de desgravación para los productos importados según la sensibilidad de las cadenas productivas y para las exportaciones. Se verifica el acceso efectivo a los mercados, mediante las reglas de origen y la eliminación de las barreras no arancelarias.

Al final de cuentas, las ventajas o desventajas que surjan de cada acuerdo comercial deben estar muy ligadas a la política comercial del país, al conjunto de instituciones del aparato estatal encargadas de dar cumplimiento a los compromisos, a las inversiones realizadas por el país para la modernización y fortalecimiento de sus capacidades institucionales que hagan frente a los compromisos, a la capacidad de sus sectores de acceder y utilizar esta herramienta y a las circunstancias internacionales que existan y que afecten o puedan afectar el desarrollo de un país.

1.1.5.2 ¿Quiénes se benefician con la firma de los acuerdos comerciales?

En términos generales, los acuerdos comerciales que se negocian y entran en vigor deben presentarse como instrumentos de apoyo para el desarrollo de un país. Los beneficios pueden variar según el tipo de acuerdo y las condiciones específicas en cada país. De esta manera tenemos los siguientes beneficiarios, pero no limitados a ellos:

Productores: pueden beneficiarse de la firma de acuerdos comerciales al tener acceso a nuevos mercados para exportar sus productos. Los países disponen de ventajas que pueden ser “naturales” para muchos productos o ventajas “adquiridas”, para otros. Lo importante es

que los productores se preparen oportunamente para mejorar sus productos; es decir, deben generarlos con mayor eficiencia, más calidad, mejor tecnología y precios competitivos. Un acuerdo comercial podría brindar la oportunidad de que el productor nacional utilice en sus procesos productivos materia prima, insumos y bienes de capital extranjeros más baratos, que les permitan producir y exportar en mejores condiciones.

Exportadores e importadores: los acuerdos comerciales también benefician a los exportadores e importadores al eliminar barreras arancelarias y no arancelarias, lo que facilita el comercio y reduce los costos de transacción.

Consumidores: los acuerdos comerciales también se suscriben con el interés de beneficiar a los consumidores, ya que pueden tener acceso a una mayor variedad de bienes finales a precios más baratos mediante la reducción de los aranceles de importación, por ejemplo: computadoras, equipos de transporte, automóviles, libros, aparatos electrónicos, electrodomésticos y cosméticos, los cuales probablemente no son producidos en su país. Las reglas negociadas también pretenden generar normas y procedimientos que promuevan el funcionamiento eficiente, transparente y ágil de las aduanas, lo que significa menores costos de almacenamiento y manejo de mercancías para los importadores y, por tanto, reducciones en los precios pagados por los consumidores, adicionales a las producidas por la baja de aranceles.

Pequeñas y medianas empresas (pymes): por lo general, las pymes que tienen actividad exportadora hacia el país o los países socios se benefician significativamente, ya que con ello logran acceder al mercado socio con una ventaja competitiva que no tenían antes de la implementación del tratado. Los acuerdos permiten un acceso preferencial, ya que se reducen o eliminan los aranceles, se estimula el acercamiento empresarial entre ambos países y se genera paulatinamente un flujo de nuevas oportunidades de comercio. Es común que los gobiernos introduzcan mecanismos de estímulo para que las pymes utilicen los beneficios arancelarios de los acuerdos. Lo fundamental es que deseen internacionalizarse, se capaciten, identifiquen los beneficios existentes y saquen provecho de ello.

Beneficios para las pymes:

- Ventajas comerciales frente a otros países.
- Mejora de condiciones y estabilidad.
- Disminución del costo de insumos.
- Aumento en volumen de ventas.

Industria alimentaria: la firma de acuerdos comerciales puede beneficiar a la industria alimentaria al aumentar el acceso a materias primas y productos agropecuarios de alta calidad

a precios competitivos. Esto puede mejorar la calidad y diversidad de los productos finales, así como impulsar la innovación y el desarrollo de nuevas tecnologías.

Mujeres y jóvenes: los acuerdos comerciales internacionales pueden funcionar como un instrumento de desarrollo para las agricultoras. Por lo tanto, es necesario que las mujeres también conozcan los desafíos que plantean los acuerdos vigentes o en negociación y las oportunidades comerciales que se pueden derivar de ellos. De esta forma, los países pueden incluir este tema en los nuevos acuerdos comerciales, con novedosas disposiciones que introduzcan criterios sobre mejores prácticas para abordar la perspectiva de género que presenten los ACI como una herramienta útil que contribuya a reducir las brechas de género e impulse la comercialización de productos elaborados por mujeres. Esto es cada vez más factible, ya que más países reconocen las desventajas que estas enfrentan para acceder a los mercados internacionales.

Para incrementar la competitividad de los negocios de las agricultoras, se recomienda incentivar el establecimiento de cooperativas y la colaboración social entre mipymes. Mediante la unión de esfuerzos de varias mipymes agrícolas, se puede generar la fuerza necesaria para incrementar su visibilidad y poder de negociación. Además, la colaboración puede conducir a un intercambio de mejores prácticas y experiencias y a una división de las labores, lo cual podría consolidar a comunidades enteras (Arroyo y Díaz 2022).

Sobre esta misma línea, los acuerdos comerciales permiten incrementar el dinamismo del comercio exterior de los países que son partícipes. En consecuencia, el sector exportador genera mayor empleo y salarios significativamente más altos en comparación a otros sectores, lo cual beneficia a los jóvenes que se desempeñan en empleos de baja productividad y con marcadas brechas salariales (CEPAL 2013).

Gobiernos: los gobiernos pueden beneficiarse cuando mejora el acceso a nuevos mercados, pues incrementan la competitividad, hay crecimiento económico, mejora la balanza comercial del país y se contribuye a aumentar la calidad de vida y bienestar de su población. Todas estas son razones para la negociación y firma de este tipo de alianzas comerciales.

Además, los acuerdos comerciales también pueden fortalecer las relaciones políticas y diplomáticas con otros países y fomentar una mayor cooperación internacional.

1.1.6. Principales temas negociados de los acuerdos comerciales

La negociación de un acuerdo comercial debe cumplir con varios requisitos: transparencia, confianza mutua e interés de las partes en los temas por negociar.

Los países ALC comenzaron a firmar Tratados Comerciales Preferenciales (TCP) bilaterales y regionales integrales, siguiendo la normativa multilateral, hace más de treinta años (a fines de la década de los noventa). De forma paulatina, estos TCP “más profundos” fueron incluyendo un conjunto cada vez más amplio de normas que regulan el comercio como servicios, las barreras técnicas al comercio, medidas fitosanitarias, normas para la inversión, protección de los derechos de propiedad intelectual, política de competencia y estándares laborales y ambientales, entre otros (Banco Mundial 2023).

Todos los acuerdos tienen como resultado dos partes fundamentales: una de normas y otra de acceso a mercados. La parte normativa contiene las reglas comunes que regulan el comercio entre los países suscriptores. La parte de acceso a mercados integra los compromisos adquiridos en el proceso de desgravación arancelaria.

Todos los acuerdos tienen como resultado dos partes fundamentales: una de carácter **normativo** y otra de **acceso a mercados**. La parte normativa contiene las reglas comunes que regulan el comercio entre los países suscriptores. La parte de acceso a mercados integra los compromisos adquiridos en el proceso de desgravación arancelaria. Los acuerdos “modernos” por lo general contienen los siguientes temas:

- a) Disposiciones generales
- b) Definiciones
- c) Acceso a mercados
 - Bienes agrícolas
 - Bienes industriales
- d) Procedimientos aduaneros y facilitación del comercio
 - Reglas de origen
- e) Medidas de defensa comercial
 - Salvaguardias
 - *Dumping*
 - Derechos compensatorios por subvenciones
- f) Otros temas
 - Medidas sanitarias y fitosanitarias
 - Obstáculos técnicos
 - Servicios e inversión
 - Propiedad intelectual
 - Contratación pública
 - Laboral
 - Medio ambiente
 - Protección de datos

- Políticas de género
 - Cooperación internacional
 - Comercio electrónico
- g) Solución de controversias
- i) Excepciones
- j) Disposiciones finales

Para leer un acuerdo comercial adecuadamente, es necesario conocer el significado de algunos de estos conceptos y su aplicación dentro del comercio, los cuales se tratan con detalle en los próximos capítulos.

1.2. Importancia de los acuerdos comerciales

1.2.1. ¿Cómo sacar provecho de los acuerdos comerciales?

Los acuerdos comerciales se negocian y se ponen en vigencia con el fin de generar beneficios para las economías de los países signatarios. Los gobiernos buscan aumentar el comercio, tener reglas claras, mutuamente convenidas, y contar con alternativas prontas para solucionar conflictos en sus relaciones comerciales.

La zona de preferencias arancelarias y la facilitación del comercio que procuran los acuerdos comerciales pretenden coadyuvar con el crecimiento económico mediante el aumento del comercio entre los países, por medio de la eliminación total de los gravámenes y otras restricciones al comercio para todos los productos, con algunas excepciones. Además, los acuerdos procuran mejorar la oferta y precios de productos al consumidor y promover la producción y el comercio entre los países.

● ¿Qué son preferencias arancelarias?

Las preferencias arancelarias constituyen una ventaja que beneficia el intercambio comercial de los productos negociados y originarios de los países participantes de un acuerdo. Las preferencias arancelarias consisten en una reducción de los gravámenes que se aplican a las importaciones desde terceros países.

1.2.2. Acceso de productos agrícolas en los acuerdos comerciales

El acceso a mercados en general se refiere al principal objetivo de un acuerdo comercial, el cual es pactar las condiciones con las que se llevará a cabo el intercambio de productos entre los países: si pagan o no arancel, cuántos y qué requisitos adicionales deben cumplir para ingresar el mercado.

En la OMC se entiende por acceso de las mercancías a los mercados, a las condiciones y las medidas arancelarias y no arancelarias convenidas por los Miembros para permitir la entrada de determinados productos a sus mercados.

Los productos agrícolas y los productos industriales poseen condiciones de acceso distintas, porque muestran diferentes sensibilidades entre unos y otros. Los productos agrícolas son siempre los más sensibles” dentro de un proceso de negociación. Esto se debe a las distorsiones existentes en el comercio agrícola, con anterioridad de la década de los ochenta, cuando se iniciaron las negociaciones de la Ronda Uruguay en 1986. Aquí incorporaron negociaciones multilaterales en agricultura recogiendo así los llamados de un grupo de las partes contratantes del GATT sobre la urgente necesidad de contar con disciplinas que normaran las condiciones del comercio de productos agroalimentarios que posibilitaran un comercio agrícola más justo.

Al finalizar la Ronda Uruguay con el establecimiento de la OMC y la adopción de un conjunto de acuerdos comerciales, se adopta el Acuerdo sobre Agricultura que contiene las normas y disciplinas que regirán multilateralmente el intercambio comercial de productos agrícolas.

El Acuerdo sobre la Agricultura⁵ establecido como resultado de la Ronda Uruguay logró la adopción de un conjunto de disciplinas que procuran una mayor liberalización del comercio de productos agropecuarios desde una perspectiva más amplia, pues reconoce la importancia de incorporar las “preocupaciones no comerciales” como la seguridad alimentaria, el desarrollo rural y la protección del medio ambiente (OMC 2016).

No hay una regla que se aplique uniformemente para el intercambio de productos agrícolas entre los distintos socios comerciales. En cada proceso de negociación de un AC, las partes definen el alcance, las características, y los niveles de ambición por alcanzar. Las normas incorporadas en cada acuerdo son el producto de la negociación alcanzada y satisfactoria para las partes. Se sustentan en su legislación nacional y es a partir de ella que se construye un escenario común de aplicación.

De acuerdo con Galván y Araya (2004:9-10), los resultados esperados por parte de los países a través de la suscripción de AC consisten en los siguientes:

- Aprovechar ventajas existentes y negociadas.
- Permitir a las empresas nacionales participar en el mercado internacional.
- Recibir más inversión extranjera directa por medio de la cual se busca desarrollar comercio, recibir tecnología, aumentar productividad y generar empleo.
- Permitir a los consumidores mejores opciones en términos de calidad, variedad y precio en los productos que encuentran en el comercio.

⁵ Para más información: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/14-ag_01_s.htm

A close-up photograph of a person's hand wearing a white glove, holding a green plastic crate filled with fresh green leafy vegetables. The background shows the wooden structure of a greenhouse. The image is framed by a geometric pattern of white lines forming triangles.

MÓDULO 2:

Normativa que rige a los acuerdos comerciales internacionales y su relación con la agricultura

2.1 Normativa de los acuerdos comerciales internacionales

Mediante los acuerdos comerciales, se genera un marco legal con reglas claras y previsible. Estas reglas ayudan principalmente a regular el comercio de mercancías entre las partes que cumplan con el objetivo de estimular la producción nacional. Además, brindan mecanismos de defensa comercial cuando se requiera protección frente a acciones que pudieran perjudicar el comercio entre los países que forman el acuerdo.

En el 2022, la agricultura representó solo el 8,9 % del comercio mundial en términos de valor⁶. Sin embargo, a pesar de esta baja participación, el sector tiene singularidades que lo hacen relevante en el ámbito de las negociaciones comerciales internacionales. La producción y comercio agrícola son sensibles por su rol en asuntos estratégicos, como la seguridad alimentaria, y por la incertidumbre que genera el impacto de decisiones adoptadas por los países miembros, como consecuencia de eventos climáticos, situaciones de emergencia y eventos geopolíticos. Tendencias a la inestabilidad en los mercados y volatilidad de los precios pueden ser comunes en la agricultura, lo que propicia que los gobiernos utilicen ciertos instrumentos de política para contenerlas. Estas medidas generalmente se adoptan de forma unilateral y sin la debida notificación a la OMC, lo que en algunos casos profundiza las consecuencias negativas que se quieren prevenir. En los últimos años, el efecto de la pandemia por el COVID-19 y los impactos del conflicto bélico en Ucrania han puesto en el eje de la tormenta al sector. El cambio tecnológico y los efectos de la agricultura sobre el ambiente también son variables que crean sensibilidades especiales

Es importante destacar el significativo papel que desempeñan los productos agrícolas en el mercado internacional. Con respecto al tema de agricultura dentro de un acuerdo comercial, resultan relevantes algunos capítulos que regulan: el trato nacional y acceso de mercancías al mercado, la clasificación arancelaria, el régimen y los procedimientos de origen, los elementos de administración aduanera y facilitación del comercio, la materia sanitaria y fitosanitaria, los obstáculos técnicos al comercio y los mecanismos de defensa comercial. Estos capítulos se relacionan entre ellos y contienen elementos esenciales que se detallan en los siguientes apartados.

2.1.1. Acceso a mercados

El acceso a mercados se refiere a las condiciones en que un país puede importar un producto desde otro. Es decir, si paga o no arancel, cuánto paga y qué otros requisitos deben cumplir para poder ingresar al mercado. Este es, generalmente, el principal objetivo de la negociación de un acuerdo comercial.

⁶ Base de datos Trade Data Monitor (TDM) a marzo del 2023. <https://www.trademap.org/Index.aspx>

Como se ha referido anteriormente, las concesiones otorgadas en los acuerdos comerciales tienen como base dos principios fundamentales del sistema de comercio que son: trato nacional y nación más favorecida⁷. Es necesario comprender estos principios para saber cómo funcionan las llamadas preferencias arancelarias de cada acuerdo.

En relación con el tema de “acceso a mercados”, los principales obstáculos para entrar a otros mercados pueden ser de tipo arancelario o no arancelario, también conocidos como barreras. Así se pueden encontrar: aranceles, cuotas de importación, permisos de importación, reglamentaciones técnicas, normativa sanitaria y fitosanitaria, regulaciones ambientales, sistemas de defensa al consumidor, requisitos de empaque y etiquetado, entre otros.

Los objetivos de un capítulo de acceso a mercados y necesarios para alcanzar en un acuerdo comercial se citan a continuación:

- Establecer un programa de desgravación arancelaria que permita robustecer el intercambio comercial. Esto requiere la eliminación de todas las barreras no arancelarias y otras medidas, como otros derechos y cargas, que limiten las exportaciones entre los socios comerciales.
- Establecer mecanismos que permitan un ajuste razonable y gradual al libre comercio para aquellos bienes sensibles a la competencia externa en los países parte del acuerdo, donde se deben considerar las diferencias de tamaño y desarrollo entre las economías.
- Reiterar el cumplimiento de las disposiciones de la OMC adoptadas en el 2015, en la Decisión de Nairobi, la cual señala eliminar la aplicación de los subsidios a las exportaciones agrícolas.
- Adoptar de reglas de origen y mecanismos de acumulación del origen (cuando el acuerdo es multipaís) que permitan a los exportadores aprovechar de la mejor manera posible las preferencias.
- Establecer reglas y procedimientos aduaneros que promuevan el funcionamiento eficiente, transparente y ágil de las aduanas de todas las partes.
- Aplicar de forma transparente y efectiva las normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias, con el fin de asegurar que no se conviertan en restricciones al comercio.
- Buscar mecanismos apropiados mediante los que se puedan atender las sensibilidades de importación de los socios comerciales y se asegure que estos no se conviertan en obstáculos indebidos al comercio.
- Garantizar el respeto de los acuerdos de la OMC relacionados con el acceso a los mercados.
- Velar por la consideración de las sensibilidades particulares, lo cual corresponde a cada parte suscriptora.

2.1.2. Aranceles y barreras

Se denomina “preferencia arancelaria” a la reducción o eliminación de los impuestos de importación, concedida por un país a otro en el marco de un acuerdo. En ese sentido, los acuerdos comerciales

⁷ Video “Hablemos de la nación más favorecida” – Organización Mundial del Comercio (OMC) disponible en el siguiente enlace: <https://www.youtube.com/watch?v=AyAMtwgAe8>

buscan ampliar y consolidar el acceso a mercados de los principales productos de exportación de un país (Sarquis 2002).

Ante la ausencia de un acuerdo entre países, el acceso a un mercado se puede ver limitado por las llamadas “barreras arancelarias” y “no arancelarias”.

- a) Aranceles - barreras arancelarias:** los aranceles⁸ o derechos de aduana son un impuesto sobre los productos adquiridos en el extranjero y son utilizados prácticamente por todos los países. Los aranceles suelen estar destinados a generar ingresos o dar una ventaja al producto nacional con respecto al producto importado en términos de precios. Este último efecto se da porque los aranceles encarecen los productos, los paga el importador y, en última instancia, afectan al bolsillo del consumidor.

Los aranceles se clasifican en:

- **Arancel *ad valorem*:** se calculan como un porcentaje del valor del bien importado.
- **Arancel específico:** se aplican por unidad del bien importado.
- **Arancel mixto:** es el que está compuesto por un arancel *ad valorem* y un arancel específico.

- b) Barreras no arancelarias:** a través de los años y de las sucesivas negociaciones en el marco de la OMC, los aranceles a las importaciones fueron disminuyendo y empezaron a cobrar relevancia las barreras no arancelarias⁹.

Se consideran barreras no arancelarias todas aquellas medidas (diferentes del arancel y generalmente de naturaleza técnica) que impiden el libre flujo de mercancías entre los países. También se incluyen las medidas que estimulan artificialmente la producción y el comercio. Las barreras no arancelarias, por su naturaleza, son más difíciles de conocer, interpretar y cumplir. Para ello ha sido relevante el papel que ha desempeñado el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) de la OMC, el cual, a través de la resolución de casos, ha ido identificando las formas más sutiles, incluso, de imponer este tipo de medidas por los gobiernos de los estados miembros. El número de barreras no arancelarias existentes es muy amplio; no obstante, algunas son más conocidas y se emplean con frecuencia en el comercio internacional de mercancías.

Dentro de las barreras más usuales podemos señalar:

- Requisitos de contenido nacional.
- Algunas normas y/o procedimientos sanitarios y fitosanitarios.

⁸ Video “Hablemos de aranceles” – Organización Mundial del Comercio (OMC) disponible en el siguiente enlace:

⁹ <https://www.youtube.com/watch?v=rtqKwGDBh04>

OMC – CM 10 - Conferencia Ministerial de Nairobi: uno de los ejes centrales del Paquete de Nairobi es una Decisión Ministerial sobre la Competencia de las Exportaciones (WT/MIN(15)/45), que incluye el compromiso de eliminar las subvenciones a la exportación de productos agropecuarios. Para más información: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/mc10_s/mc10_s.htm

- Licencias de importación.
- Normas de etiquetado.
- Requisitos técnicos.
- Trámites aduaneros excesivos.

En los procesos de negociación de un ACI, se deben identificar las barreras existentes en la otra parte suscriptora y abordar la normativa dentro del texto por negociar que debe ser acordado.

2.1.2.1. ¿Qué son las listas de productos de los países?

A los ACI se adjuntan listas de productos de los países suscriptores que están incluidos en el acuerdo con su correspondiente proceso de “desgravación”, o sea, la reducción o eliminación de los aranceles entre los países que han logrado un acuerdo comercial y el plazo de desgravación. Este proceso puede ser inmediato (lo que implica libre comercio a la entrada en vigor del tratado) o en plazos determinados. En este caso se da una reducción paulatina del arancel para permitirles a los sectores más sensibles plazos mayores de adaptación. La forma de reducción de los aranceles se acuerda en el proceso de negociación de manera muy creativa y tomando en consideración las sensibilidades de los diferentes sectores y productos.

También se va a encontrar la llamada “desgravación lineal” y la “desgravación no lineal”, que se definen según la sensibilidad que tenga cada producto o familia de ellos, frente al mercado del socio comercial:

- La **desgravación lineal** consiste en reducciones iguales cada año, durante un determinado número de años, hasta llegar a cero. El plazo puede ser 5, 10,15 y hasta 20 años.
- La **desgravación no lineal** es otra modalidad aplicada, que consiste en el otorgamiento de un período de gracia de un determinado número de años, durante los cuales no se aplicará ninguna reducción de aranceles. Al finalizar ese período, se inicia la desgravación pactada en el proceso.

Asimismo, en los acuerdos se establece la forma como se dará esta desgravación y se determinan los períodos (años) y montos que se irán reduciendo. Estas especificaciones se conocen como “categorías” o “canastas” de desgravación, señaladas con letras (por ejemplo “A”, “B, etc.) que distinguen los productos y los períodos de desgravación.

Generalmente, los productos agrícolas son sujetos a los mayores plazos de desgravación o incluso se exceptúan dentro de las listas. Esto se debe a que este grupo de productos presentan las mayores sensibilidades y son los que requieren de más tiempo para adaptarse a la apertura propuesta en el acuerdo comercial.

El compromiso de los países con estas listas de desgravación radica en seguir las normas internas que se decidan como procedimiento en la aplicación de las reducciones acordadas para cada año o período. También deben dar seguimiento a las desgravaciones que tienen que efectuar sus socios comerciales en virtud de lo acordado.

Igualmente, las listas contemplan productos excluidos de los programas de desgravación o del libre comercio. Según estos, los productos mantienen el mismo trato arancelario que se les da a los productos de terceros países, de acuerdo con lo establecido en los compromisos del país en la OMC, bajo el principio NMF.

En su estructura más sencilla, las listas incluidas en los acuerdos comerciales contienen cuatro columnas:

- Una primera con la clasificación arancelaria (que se define más adelante) correspondiente a cada mercancía según el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de las Mercancías.
- Una segunda con la descripción de la mercancía que corresponde a ese código arancelario.
- La tercera con la “tasa base”, es decir, el arancel a partir del cual inicia a desgravación (que se aplica a todos los demás países).
- Una cuarta columna con la categoría de desgravación acordada, o sea, el plazo en el que se eliminará progresivamente el arancel o bien la condición de libre comercio inmediato.

También se pueden encontrar algunas notas donde se explica cualquier detalle adicional negociado por las partes en este campo.

2.1.2.2. Condiciones de acceso de los productos

Los acuerdos comerciales se negocian con el propósito de incrementar el intercambio comercial entre los países suscriptores, mediante las normas acordadas que posibilitan un mejor acceso. Se espera que esto contribuya a: mejorar la competitividad de las empresas, incentivar la inversión extranjera y nacional, generar una competencia en igualdad de condiciones respecto de otros países que también hayan logrado ventajas de acceso mediante acuerdos comerciales similares y, además, obtener ventajas sobre los países que no han negociado acuerdos comerciales preferenciales.

Las categorías de acceso al mercado que regularmente se otorgan a los distintos productos, dentro de un acuerdo comercial se refieren seguidamente:

a) Libre comercio: el libre comercio es una condición equivalente a “cero por ciento de

arancel de importación” inmediato a partir de la entrada en vigor del tratado o del acuerdo de libre comercio para los productos originarios del país exportador, a la hora de internarlos en el país importador.

b) Programas de desgravación: el programa de desgravación arancelaria tiene el compromiso de los países de eliminar progresivamente los aranceles sobre bienes originarios, de acuerdo con las listas de desgravación que se pactan.

Cada acuerdo comercial prevé en su capítulo de acceso a mercados las categorías de desgravación que interesan a los socios comerciales. Las categorías se representan con letras, donde la “A” comúnmente es la categoría que significa la aplicación del libre comercio inmediato a una serie de productos, a partir de la entrada en vigor del acuerdo. A partir de esta primera categoría, se generan grupos de productos que alcanzarían el libre comercio en períodos de 5, 7, 9, 10, 12, 15, 20 y hasta 25 años. Además, existen categorías de productos que mantienen la condición de libre comercio y hay grupos de bienes que quedarán con las mismas condiciones del principio de NMF que tienen las partes en el marco de la OMC, o sea, excluidos del libre comercio entre las partes. En esta categoría caen los bienes más sensibles de alguna de las partes en la negociación, en ciertos casos por razones de seguridad nacional, en otros por sensibilidades del sector, como en algunos productos agrícolas.

c) Contingentes o cuotas: durante las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT y con la adopción del Acuerdo sobre Agricultura, se acordó la eliminación de todas las formas de barreras no arancelarias al comercio y se procedió a su sustitución por medio de la arancelización a un equivalente arancelario, con lo cual casi totalidad de las partidas arancelarias correspondientes a bienes agrícolas (cap. 1-24 del Sistema Armonizado) quedaron sujetos a límites arancelarios, que son jurídicamente vinculantes en la OMC.

Este ejercicio dio como resultado que en algunos casos los niveles arancelarios resultantes de la arancelización fueran excesivamente elevados, lo que no contribuiría al incremento del comercio entre los Miembros.

En este contexto, se definió que, para garantizar el acceso a los mercados de los productos arancelizados que obtuvieron niveles de protección muy elevados, se establecieron contingentes arancelarios equivalentes a las oportunidades de mercado existentes entre 1986-1988 y, si estas hubiesen sido inexistentes, abrir el mercado en una proporción equivalente al 5 % del consumo existente en el período base, mediante la aplicación de niveles arancelarios inferiores al consolidado o nulos. Al igual que en el caso de los aranceles, los contingentes arancelarios están consolidados jurídicamente.

En el caso de los ACI, cuando se negocia la exclusión de algún producto del proceso de desgravación debido a sus sensibilidades, las partes pueden acordar el establecimiento de cuotas de un volumen determinado, con la aplicación de aranceles menores, como parte de las voluntades manifiestas por las partes suscriptoras del ACI. Esto también se denomina contingente, cuya apertura debe ser anunciada públicamente de forma anual e informado el método de administración.

d) Licencias de importación: las licencias o permisos de importación se utilizan para administrar las cuotas explicadas en los párrafos anteriores. Sirven para llevar el registro de las importaciones hechas al amparo de una cuota y cada país lo hace de conformidad con sus procedimientos internos y las disposiciones de la OMC.

El Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación pretende que los sistemas nacionales sean sencillos, transparentes y previsibles; por ejemplo, la OMC prevé que los gobiernos publiquen información suficiente para que los comerciantes tengan conocimiento de cómo y por qué se otorgan las licencias. También procura que los trámites administrativos no sean una restricción o distorsión a las importaciones.

2.1.3. Facilitación del comercio

Cuando se habla de facilitación del comercio, en términos generales, se puede decir que se refiere a cada una de las medidas que pretendan reducir o eliminar cualquier barrera aplicable al comercio entre países. Esta facilitación del comercio es una de las funciones principales de las aduanas modernas, ya que se ha resuelto que en frontera se desarrollen procedimientos que, junto con la función propia de controlar, no detengan el flujo expedito de mercancías. Y es que las aduanas son las responsables de dejar pasar o no los productos que se importan y exportan. Indudablemente –entre otras cosas– son las encargadas de cobrar los aranceles y demás cargas que son impuestas a las mercancías, así como de validar, junto con las autoridades competentes, según sea el caso, las condiciones o requisitos técnicos aplicables a cada mercancía.

Las demoras burocráticas y los trámites engorrosos representan una carga para los agentes comerciales que participan en el comercio transfronterizo de mercancías. La facilitación del comercio que significa simplificación, modernización y armonización de los procedimientos de exportación e importación se ha convertido en un tema prioritario para el sistema mundial de comercio.

Los Miembros de la OMC finalizaron en la Conferencia Ministerial de Bali del 2013 las negociaciones relativas al importante Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC) (OMC 2014), que entró en vigor el 22 de febrero de 2017. El AFC contiene disposiciones para agilizar el movimiento, el levante y el

despacho de las mercancías, incluidas las mercancías en tránsito. Asimismo, en este acuerdo se establecen medidas para la cooperación efectiva entre las autoridades aduaneras y otras autoridades competentes en las cuestiones relativas a la facilitación del comercio y al cumplimiento de los procedimientos aduaneros, además de disposiciones sobre asistencia técnica y creación de capacidades en esta esfera.¹⁰ Su objetivo central es que los países estandaricen las medidas y agilicen sus sistemas aduaneros con controles racionales, ágiles y propios de fronteras facilitadoras, más que meramente controladoras.

Durante la Duodécima Conferencia Ministerial (CM12), los Miembros se comprometieron a continuar profundizando la aplicación de las disposiciones en materia de facilitación de comercio.

Se trata de un tema vigente y en constante actualización. En la CM12, celebrada en junio de 2022, los Miembros de la OMC lograron resultados negociados a nivel multilateral con respecto a diversas iniciativas comerciales clave: el llamado “Paquete de Ginebra”¹¹, que comprende diez acuerdos, declaraciones y decisiones.

Con el fin de fortalecer los compromisos en el marco de la facilitación, los Estados Miembros de la OMC han identificado cinco medidas¹² previstas en el Acuerdo de Facilitación del Comercio para cuya aplicación se solicitó asistencia más a menudo para los próximos dos años.

La Secretaría de la OMC presentó esa información actualizada en una reunión del Comité de Facilitación del Comercio dedicada a la asistencia y la creación de capacidad que se celebró el 5 de octubre del 2023, en el marco de la “Semana de la Facilitación del Comercio”. En resumen, estas medidas alcanzan: a) establecer una ventanilla única para los comerciantes; b) asegurar la cooperación de los organismos en frontera; c) brindar beneficios adicionales a “operadores autorizados”; d) establecer un sistema de gestión de riesgos para controles más específicos; y e) instaurar procedimientos de prueba, como la concesión de una segunda prueba en caso de constataciones desfavorables.

2.1.3.1. Clasificación arancelaria y como interpretarla

La clasificación arancelaria es el conjunto de operaciones que se realizan para determinar la subpartida o código que le corresponde a cada mercancía.

Para la clasificación, se debe tener conocimiento de la mercancía (descripción detallada, materia constitutiva, usos) y el manejo correcto de las reglas generales interpretativas del Sistema Armonizado (SA).

¹⁰ Para más información: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tradfa_s/tradfa_s.htm

¹¹ Para más información: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/mc12_s/geneva_package_s.htm

¹² Para más información: https://www.wto.org/spanish/news_s/news23_s/fac_05oct23_s.htm

El objetivo del SA es facilitar el intercambio comercial y de información, a través de la armonización de la descripción, la clasificación y la codificación de la mercancía objeto de comercio internacional. El SA es utilizado mundialmente como base de sus nomenclaturas nacionales por aproximadamente 190 países y por organizaciones regionales y multilaterales.

En el SA las mercancías se ordenan de forma progresiva según su composición (Secciones I a XV) y o de su función (Secciones XVI a XXI). Esta clasificación tiene las siguientes características:

- Reduce costos económicos, ya que evita designar la mercancía de varias maneras diferentes y se estandariza con un código numérico.
- Reduce tiempo, ya que, al existir un código internacional, se aceleran los trámites de importación y exportación, pues todos entienden de qué mercancía se trata.

El SA sigue, en general, un criterio de progresividad que va de lo más simple a lo más complejo y de lo más sencillo a lo más elaborado. Su estructura permite insertar nuevos grupos o subgrupos de mercancías sin necesidad de alterar la estructura del conjunto (Secciones y Capítulos).

El SA está constituido por grupos de mercancías ordenados sistemáticamente siguiendo determinados criterios de agrupamiento. Está compuesto por:

- Secciones, Capítulos, partidas y subpartidas (véase el anexo 1).
- Notas de sección, de capítulo y de subpartida (notas legales): las notas de sección son indicaciones que deben analizarse para clasificar correctamente. Las notas de capítulo, por su parte, son pautas legales para cada capítulo que se ubican al inicio de cada uno, salvo que alguna nota en particular indique lo contrario. Estas notas, al igual que las de sección, deben revisarse antes de efectuar el ejercicio de clasificar una mercancía, porque pueden indicar condiciones particulares para que el producto se clasifique en un capítulo (o sección) diferente.
- Reglas generales para la interpretación del SA: estas ayudan a interpretar la clasificación que se debe aplicar a determinado tipo de mercancías. Es decir, su función es auxiliar a quienes interpretan el arancel con el propósito de encontrar la correcta clasificación de los bienes (véase el anexo 2).

Se denomina “Nomenclatura Arancelaria” cuando a cada código y su correspondiente descripción se le asocia el arancel o derecho aduanero que deben tributar las mercancías que

se clasifican en dicho código en el momento de concretarse una operación de comercio exterior a través de una aduana (ALADI 2020).

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la Comunidad Andina y el Mercado Centroamericano cuentan con una Nomenclatura común para los países que los integran: la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM), la Nomenclatura de la Comunidad Andina (NANDINA) y el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC).

Figura 4. Nomenclaturas subregionales y nacionales.

Nomenclaturas subregionales y nacionales

Sub-regionales:

- NCM: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela
- NANDINA: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú
- SAC: Costa Rica, El Salvador, Honduras, Guatemala, Nicaragua, Panamá

Nacionales:
Comprendidas por 6 dígitos del SA + 2 adicionales de la nomenclatura regional (NANDINA) + opcionalmente 2 o 4 de la nomenclatura nacional (Por ejemplo: caso de la nomenclatura peruana)

0714.90.10.00 - Maca (Lepidium meyenii)



Fuente: IICA 2012.

Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela, Estados Parte del MERCOSUR, utilizan la NCM. La aprobación de la NCM y de sus modificaciones corresponde al Grupo Mercado Común (GMC) mediante resoluciones.

La NANDINA también se basa en el SA y está desagregada en ocho dígitos. Es utilizada por los países de la Comunidad Andina: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

El SAC es la nomenclatura utilizada por los países que conforman el Sistema de Integración Centroamericano (SICA). Está basada en el SA y está armonizada con 10 dígitos. Cada país define los dígitos adicionales que constituyen requerimientos internos. Por ejemplo: Costa Rica tiene su arancel en 12 dígitos.

Finalmente, la Nomenclatura de la Asociación Latinoamericana de Integración (NALADISA) es la nomenclatura de la ALADI, que consta de 8 dígitos y está basada en el SA; por lo tanto, los 6 primeros dígitos adoptan la nomenclatura del SA. No se trata de una Nomenclatura Arancelaria, sino que se utiliza para negociar y expresar preferencias arancelarias y requisitos específicos de origen en el marco de acuerdos preferenciales suscritos en el ámbito de la Asociación y para la presentación de estadísticas de comercio exterior. De la misma forma en que los países miembros realizan aperturas en sus nomenclaturas a nivel de séptimo dígito en adelante, la NALADISA en el séptimo y octavo dígito incorpora aperturas que dichos países sugieren.

2.1.3.2. Reglas de origen

Las reglas de origen son normas que permiten determinar si una mercancía puede ser considerada originaria de un país, para designarle un tratamiento jurídico específico según la aplicación de distintos instrumentos de política comercial. Un ejemplo de ello es la aplicación de gravámenes preferenciales de importación en el marco de un determinado ACI o la aplicación de alguna medida no arancelaria (cupos, prohibiciones, derechos antidumping, entre otras) a determinados países. Las reglas de origen deben ser objetivas, claras y previsibles, imparciales y transparentes.

Existen dos tipos de reglas de origen: las no preferenciales y las preferenciales. **Las reglas de origen no preferenciales** son leyes o reglamentos de aplicación general empleados por un país importador para determinar el país de origen de los productos, siempre que tales normas de origen no estén relacionadas con acuerdos comerciales para el otorgamiento de beneficios arancelarios. Por cierto, no todos los países cuentan con normativa referida a la aplicación de reglas de origen no preferenciales.

Por otra parte, las **reglas de origen de carácter preferencial** son las aplicadas en el marco de acuerdos comerciales preferenciales para determinar que el producto para el cual se solicita un tratamiento preferencial es originario de los países miembros de esos acuerdos.

Para obtener dicho trato preferencial, el producto debe ser extraído, cosechado, recolectado, producido o fabricado en dichos países. Con ello se evita que se beneficie del trato preferencial un producto de otro país no miembro del acuerdo (triangulación comercial).

Es muy importante tener en cuenta la diferencia entre origen y procedencia:

- **Procedencia:** se refiere al país desde donde se trasladan las mercancías, que puede ser el país que vende la mercancía.

- Origen: corresponde al país que produce, fabrica o manufactura las mercancías aun cuando no sea el vendedor.

Mas detalles sobre Normas de Origen se encuentran en Anexo 3.

2.1.4. Disposiciones sobre medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF)

2.1.4.1. ¿Qué es una MSF?

El Acuerdo MSF de la OMC señala que una medida sanitaria o fitosanitaria es toda medida aplicada para:

- a) Proteger la salud y la vida de los animales o para preservar los vegetales, en el territorio del país miembro de la OMC, de los riesgos resultantes de la entrada, radicación o propagación de plagas, enfermedades y organismos patógenos o portadores de enfermedades.
- b) Proteger la vida y la salud de las personas y de los animales, en el territorio del país miembro, de los riesgos resultantes de la presencia de aditivos, contaminantes, toxinas u organismos patógenos en los productos alimenticios, las bebidas o los piensos.
- c) Proteger la vida y la salud de las personas, en el territorio del país miembro, de los riesgos resultantes de enfermedades propagadas por animales, vegetales o productos de ellos derivados o de la entrada, radicación o propagación de plagas.
- d) Prevenir o limitar otros perjuicios, en el territorio del miembro resultantes, de la entrada, radicación o propagación de plagas.

El Acuerdo MSF alienta a los Miembros de la OMC a que utilicen las normas, directrices y recomendaciones internacionales elaboradas por las organizaciones internacionales competentes¹³, pero pueden adoptar niveles de protección más elevados si existe justificación científica o sobre la base de una evaluación adecuada de los riesgos.

2.1.4.2. Disposiciones MSF en los ACI

En general, las disposiciones sobre MSF en los ACI reafirman los derechos y obligaciones de las Partes en el marco del Acuerdo MSF de la OMC y establece un marco de cooperación para su mejor implementación, a fin de ampliar las oportunidades comerciales.

¹³Entre ellas, la Comisión del Codex Alimentarias, la Oficina Internacional de Epizootias (actualmente, la Organización Mundial de Salud Animal - OMSA) y la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria.

En este contexto, en esta sección o capítulo de los ACI, se distinguen, principalmente, disposiciones para:

- a) Impulsar la implementación del Acuerdo MSF de la OMC entre las Partes. De esta forma, se afianza la protección de la vida y la salud de las personas, de los animales y de los vegetales en el territorio de las Partes.
- b) Facilitar el comercio entre las Partes, de manera que las MSF no constituyan un obstáculo al comercio.
- c) Desarrollar mecanismos y procedimientos en MSF que permitan resolver de forma ágil los problemas que se presenten entre las Partes, como consecuencia de la implementación de las normas. Se incorporan, por ejemplo, aspectos relacionados con el procedimiento para la importación control, inspección y aprobación de establecimientos. Se definen los requisitos y plazos específicos para su aprobación.
- d) Reforzar la comunicación y colaboración entre las autoridades competentes de las Partes en asuntos sanitarios y fitosanitarios. Para ello se definen los puntos de contacto específicos de las autoridades competentes y se desarrollan mecanismos de información para fortalecer las comunicaciones entre las Partes para así facilitar el seguimiento de las solicitudes y los procesos en curso.
- e) Proporcionar un foro en el que se discutan los asuntos sanitarios y fitosanitarios y se facilite la resolución de asuntos comerciales.

Las Partes suelen establecer un Comité MSF para asegurar y monitorear la implementación del ALC y considerar cualquier asunto que pueda afectar su cumplimiento. El Comité MSF también puede estar encargado de revisar las disposiciones del ALC en esta materia y recomendar modificaciones.

Cuadro 2. Algunas MSF consideradas en el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE)¹⁴

Principios generales	Los procedimientos deberán realizarse de manera transparente sin demoras indebidas y los costos no deberán ser mayores al costo real de servicio.
Requisitos de importación	La parte exportadora se asegurará de que los productos exportados a la parte importadora cumplan con los requisitos sanitarios y fitosanitarios de la parte importadora.

¹⁴ Para más información:
<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/content/acuerdo-de-asociacion-ue-centroamericaAACUE>



Verificaciones	Los gastos de las verificaciones serán asumidos por la parte que realiza la verificación. Se especifican los principios generales de la verificación.
Libre tránsito	Centroamérica dará libre tránsito a los productos desde la UE, de conformidad con lo establecido en la Resolución COMIECO 219 del 2007.
Tratamiento especial a ciertos productos	Centroamérica brindará un tratamiento especial a una lista limitada de productos de la UE. Esto implica que dichos productos estarán sujetos a una inspección en el punto de entrada de Centroamérica y luego estarán sujetos únicamente a una inspección aleatoria en el punto de entrada del país de destino.

Fuente: IICA 2012.

2.1.4.3. ¿En los ACI se disponen de las herramientas que permitan cumplir los requisitos sanitarios y fitosanitarios para poder exportar?

Los requisitos sanitarios y fitosanitarios definidos por las partes y que deben ser cumplidos para el acceso al otro mercado son referenciados en el instrumento jurídico que ampara el ACI y se encuentran dentro de la legislación nacional vigente. Además, deben estar disponibles por el principio de transparencia.

De acuerdo con los compromisos establecidos en el marco del Acuerdo MSF de la OMC, los gobiernos deben notificar a los demás países cualquier medida sanitaria o fitosanitaria nueva o modificada que afecte al comercio. También tienen que establecer oficinas o “servicios de información” para responder a las solicitudes de información que requirieran los países interesados sobre las medidas sanitarias y fitosanitarias.

Por esta razón, la principal fuente de información para tomar conocimiento de los requisitos MSF para el ingreso a un mercado negociado o a cualquier otro son las autoridades sanitarias y fitosanitarias del país destino o parte importadora. También se puede encontrar información en las autoridades sanitarias y fitosanitarias de su país o parte exportadora, así como de las promotoras de exportación o de otros ministerios relacionados o de sus propios compradores.

2.1.5. Disposiciones sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC)

2.1.5.1. ¿Qué son OTC?

Según el Acuerdo OTC de la OMC, los OTC son todas aquellas normas, regulaciones técnicas o procedimientos de evaluación de la conformidad, empleados con el fin de:

- Cubrir necesidades de seguridad nacional.
- Prevenir prácticas que puedan inducir a error.
- Proteger el medio ambiente.
- Proteger la salud o seguridad de las personas.
- Proteger la vida o la salud de los animales y los vegetales.

El objetivo del Acuerdo OTC es que las normas, regulaciones técnicas o procedimientos de evaluación de la conformidad no constituyan una discriminación injustificada ni creen obstáculos innecesarios al comercio.

El Acuerdo OTC recomienda a los Estados Miembros que basen sus medidas en normas internacionales como medio de facilitar el comercio. A diferencia del Acuerdo MSF, el Acuerdo OTC no incluye una lista de organismos internacionales de referencia.

2.1.5.2. Diferencia entre un reglamento técnico y una norma técnica.

La diferencia entre un reglamento y una norma técnica reside en la observancia. Mientras la conformidad con las normas técnicas es voluntaria, los reglamentos técnicos son de carácter vinculante, es decir, de acatamiento obligatorio. También tienen diferentes consecuencias para el comercio internacional. Si un producto no cumple con las disposiciones establecidas en un reglamento técnico, no podrá ingresar al mercado de destino.

En el caso de las normas, los productos importados que no estén en conformidad con ellas podrán ponerse en el mercado, pero pueden verse afectados en cuanto a su demanda o precio, por ejemplo: la simple preferencia del consumidor cuando distingan sus diferencias de calidad.

En los últimos años, el número de normas y reglamentos técnicos adoptados por los países ha aumentado considerablemente, debido a que cada vez más se buscan productos que sean seguros y de alta calidad para los consumidores, además de que se ha tomado mayor conciencia sobre los aspectos medioambientales.

2.1.5.3. Procedimientos de evaluación de la conformidad

Se trata de procedimientos para determinar si los productos cumplen las disposiciones establecidas en los reglamentos y las normas técnicas. Por ejemplo: las pruebas o ensayos, la verificación, la inspección o la certificación.

La evaluación de la conformidad es la determinación del grado de cumplimiento con los reglamentos, las normas técnicas nacionales, las normas técnicas internacionales u otras especificaciones, prescripciones o características de un producto o servicio. Puede



comprender, entre otros, procedimientos de muestreo, ensayo, calibración, certificación e inspección o verificación. Todo producto, proceso, método, instalación, servicio o actividad debe cumplir con algún tipo de norma técnica o reglamento.

La evaluación de la conformidad puede ser realizada por el sector público o por organismos privados debidamente acreditados. La evaluación se realiza sobre la base de reglamentos o normas técnicas mediante constatación ocular, muestreo, medición, ensayos de laboratorio o examen documental. Estos organismos evaluadores de la conformidad, de acuerdo con sus actividades y funciones, son conocidos como: a) organismos de certificación, b) laboratorios de ensayo, c) laboratorios de calibración, d) organismos de inspección o verificación.

2.1.5.4. Disposiciones OTC en los ACI

Al igual que las MSF, las disposiciones sobre OTC incluidas en los ACI reafirman los derechos y obligaciones establecidos en el Acuerdo OTC de la OMC, que tienen como propósito facilitar e incrementar el comercio de bienes, mediante la identificación, prevención y eliminación de barreras innecesarias que pudieran surgir como consecuencia de la preparación, adopción y aplicación de los reglamentos técnicos, las normas y procedimientos de evaluación de la conformidad. También, dentro de esta categoría de disposiciones, suelen establecerse mecanismos para facilitar el comercio, fortalecer la colaboración, la transparencia y el intercambio de información.

Se crea también un Comité de OTC, como encargado de la implementación y aplicación de estas disposiciones. Entre otras funciones, también le corresponde monitorear los programas de cooperación, sus logros e impacto en la facilitación del comercio, así como constituirse en una instancia técnica que permita resolver los problemas o inconvenientes que surjan en el comercio, relacionados con el área de obstáculos técnicos.

2.1.5.5. Retos que implican las MSF y OTC para el aprovechamiento de los ACI

Para que los países efectúen un buen aprovechamiento de los ACI, que pretenden la eliminación de barreras que restringen el comercio y el aumento de las oportunidades de inversión, es importante que existan capacidades internas para que la producción nacional pueda atender los requerimientos sanitarios y fitosanitarios, así como las normas y regulaciones demandadas para su comercialización. Si los países no logran consolidar una “oferta exportable”, no podrán favorecerse de los beneficios de los ACI.

Cualquier error en la producción, el procesamiento, el transporte o en cualquier otro eslabón de la cadena alimentaria puede afectar la inocuidad de los alimentos y, por tanto, a los consumidores, aunque se encuentren muy alejados del lugar donde se originó el producto.

De igual forma, es importante que los sistemas de sanidad agropecuaria e inocuidad de alimentos, así como de la infraestructura de calidad (normalización, acreditación, metrología, laboratorios, entre otros) de los países estén fortalecidos y sean capaces de elaborar sus normas técnicas y regulaciones y puedan realizar adecuadamente la vigilancia y el control necesario a lo largo de la cadena alimentaria.

Aspectos relacionados con la infraestructura para la producción y la comercialización –en términos de agua, suelo, saneamiento, carreteras, puertos, aeropuertos, tecnología, entre otros– sin duda, son fundamentales para la competitividad de los sectores agrícolas y pecuarios y, por ende, para los propósitos de los ACI.

2.1.6. Salvaguardias, subvenciones y derechos antidumping

2.1.6.1. Salvaguardia

Es un mecanismo de excepción en la aplicación de aranceles negociados consolidados, que se usa para impedir temporalmente las importaciones masivas de un producto que puede causar daño o amenaza de daño grave a la producción nacional. Se le otorga un período de ajuste, “de gracia”, que le permita ajustar su nivel competitivo para hacer frente a la importación o reubicar sus recursos hacia otro sector de la producción nacional.

Es una medida aplicable en frontera, generalmente de naturaleza arancelaria, impuesta temporalmente sobre aquellos bienes que causan o amenazan con causar daño grave a la industria nacional que produce una mercancía idéntica o similar¹⁵. Su objetivo es proporcionar tiempo a la industria afectada para que efectúe un proceso de ajuste. Se impone normalmente después de una investigación en el país importador, investigación que procura determinar si el daño grave o amenaza de daño son causados a la industria nacional como resultado de un aumento súbito de las importaciones.

La finalidad de aplicar una medida de salvaguardia es procurar un alivio a los productores nacionales que se vean afectados por el incremento del volumen de las importaciones de un producto de su mismo entorno económico. Con la medida, se busca superar la dificultad de competir exitosamente frente a esas importaciones.

Solo se pueden aplicar medidas de salvaguardia después de una investigación realizada por la autoridad competente y de acuerdo con un procedimiento previamente establecido y hecho público. Esta investigación suele desarrollarse en un período que, para estos mecanismos, generalmente es de tres a cinco años, plazo que permite comparar los niveles de

¹⁵La OMC establece las condiciones de similitud aplicables para efectos de la medida de salvaguardia.

importaciones, revisar si subsiste el daño y si el sector productivo demuestra un nivel de ajuste positivo, es decir: que ha buscado ser más competitivo o que se ha enfocado en reubicar recursos en otra rama de la producción.

Tipos de salvaguardia:

- a) **Global:** es la medida de salvaguardia global impuesta bajo el artículo XIX del GATT 1994 y del Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC¹⁶.
- b) **Específica:** es un mecanismo cuyo objetivo es ofrecer protección temporal a un sector específico de la producción nacional.
- c) **Provisional:** es una medida provisional, normalmente un arancel, que se impone sobre las importaciones para prevenir daño a la industria doméstica mientras el asunto está bajo investigación y antes de que una decisión final sea alcanzada.

Salvaguardia especial (SGE) el artículo 5 del [Acuerdo sobre Agricultura de la OMC \(AsA\)](#)¹⁷ establece una salvaguardia especial, la cual solo puede ser aplicada a determinados productos agropecuarios. Este mecanismo permite al país incrementar los aranceles, si las importaciones de un determinado producto, señalado en la lista de compromisos con las siglas SGE, ingresa al mercado doméstico a un precio o en un volumen tal que activa los niveles de aplicación. Los niveles de activación y el procedimiento de cálculo se encuentra contenido en el artículo 5 del AsA. La aplicación de esta salvaguardia permite incrementar el arancel en un tercio del arancel aplicado en el momento de su invocación durante el resto del año.

2.1.6.2. Subvención

Conocemos como subvención el beneficio económico que un gobierno otorga a los productos de ciertos bienes o servicios, que implican transferencias financieras del estado o de los consumidores a una rama de la producción. El propósito de las ayudas internas es fortalecer la posición competitiva de los productos en el mercado internacional. El subsidio puede ser directo (una donación o transferencia en efectivo) o indirecto (créditos a la exportación, con intereses bajos y garantizados por una agencia del gobierno).

Existen tres tipos de subvenciones en la normativa multilateral:

- a) **Subvención recurrible:** son aquellas suspensiones que ocasionan perjuicios a los intereses de otros signatarios.

¹⁶ Para más información puede consultar el contenido del Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC en el siguiente enlace:

¹⁷ https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/25-safeg.pdf

Para más información puede consultar el contenido del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC en el siguiente enlace: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/agric_s.htm#:~:text=El%20Acuerdo%20sobre%20la%20Agricultura%20de%20la%20OMC%20establece%20un,menos%20distorsiones%20en%20el%20sector

- b) Subvención no recurrible:** corresponde a aquellas subvenciones específicas permitidas y que no dan lugar a la aplicación de medidas compensatorias.
- c) Subvención prohibida:** son aquellas subvenciones que distorsionan el comercio y, por lo tanto, dan origen a la aplicación de medidas compensatorias por la parte que se siente afectada.

Las subvenciones a las exportaciones de productos agropecuarios son subvenciones supeditadas a la actuación exportadora otorgadas para los productos agropecuarios comprendidos en la definición del Acuerdo sobre la Agricultura de conformidad con los compromisos en materia de desembolsos presupuestarios o de cantidades que los Miembros hayan consignado en sus listas.

En la Décima Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Nairobi (Kenia), los Miembros acordaron eliminar todas las formas de subvenciones a la exportación (OMC s.f.).

2.1.6.3. Dumping

Esta es una práctica comercial recurrible que aplican las empresas exportadoras. Se refiere a la exportación de productos a un precio inferior a su valor normal, es decir, a un precio inferior a aquél al que se venden en el mercado interno o en los de terceros países, o al costo de producción (OMC s.f.).

El *dumping* causa un daño o amenaza con causar un daño a la producción nacional.

Ejemplo: Si una empresa exporta un repollo a un precio inferior al que aplica normalmente en el mercado de su propio país, se dice que hace “*dumping*”.

El precio nacional de un kilo de repollo en un país A es USD 1,5 y este se exporta a USD \$1.

2.1.6.4. Medidas antidumping y derechos compensatorios

Las medidas antidumping y derechos compensatorios son un mecanismo de defensa comercial. Los derechos antidumping, específicamente, buscan neutralizar los efectos del dumping, mientras que los derechos compensatorios tienen la finalidad de neutralizar las subvenciones, en ambos casos luego de comprobarse en cumplimiento del debido proceso, la situación que expone a la producción nacional.

El *dumping* lo comete una empresa. En el caso de las subvenciones, es el gobierno o un organismo gubernamental el que actúa, cuando asigna ayudas internas a un sector de la producción.

La norma básica que establece el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994 (APA) y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (ASMC) es que los derechos antidumping y los derechos compensatorios solo deben aplicarse cuando se ha determinado a través de una investigación efectuada por la autoridad nacional competente que:

- a) Se ha producido un aumento significativo de importaciones vendidas a precios dumping o subvencionadas.
- b) Los precios de esas importaciones muestran una subvaloración de los precios del producto nacional similar, los fabricantes han hecho bajar de otro modo el precio del producto similar o han impedido la subida de ese precio y que, como resultado de ello, se causa un daño a la rama de producción nacional o existe una amenaza de daño a una rama de producción del país importador.

En los acuerdos se establece el tipo de información que la rama de producción debe facilitar en su solicitud para fundamentar ante la autoridad competente su denuncia sobre las importaciones subvencionadas o vendidas a precios de *dumping* que le causan o se proyectan a causar perjuicio. El tipo de información consiste en:

- a) Notificación a los gobiernos: las autoridades investigadoras tienen que comunicar a los gobiernos de las empresas exportadoras, mediante notificación, que han recibido una denuncia debidamente fundamentada, antes de iniciar la investigación para determinar el daño que justificaría la aplicación de derechos antidumping o de derechos compensatorios.
- b) El derecho a presentar pruebas: las reglas de ambos acuerdos también apuntan a asegurar que, una vez comenzadas las investigaciones, los exportadores y los importadores de los productos presuntamente vendidos a precios de dumping o subvenciones, los gobiernos de los países exportadores y otras partes interesadas tengan la oportunidad de presentar por escrito y oralmente pruebas y argumentos para impugnar la denuncia presentada por los solicitantes y para defender sus intereses.
- c) La presentación de información por los exportadores y la regla de la mejor información disponible: las autoridades piden que la información se les facilite dentro de un plazo no inferior a 30 días a partir de la petición de información. Cuando las empresas no puedan contestar en ese plazo, se puede solicitar una prórroga.
- d) Investigaciones *in situ*: las autoridades consideran necesario este tipo de investigación para verificar la información facilitada por los exportadores.

Muchas veces es difícil cumplir estos procedimientos por diversas causas, principalmente porque se debe reunir toda la información necesaria sobre el costo de producción para probar *dumping* y, en el caso de las pequeñas y medianas empresas agroindustriales, por ejemplo, les resulta algo complicado seguir el procedimiento. Para más detalles sobre este tema se

recomienda revisar la información disponible en el sitio oficial de la OMC:
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/adp_s/adp_info_s.htm

2.1.7. Solución de Diferencias

El tema de solución de diferencias¹⁸ es uno de los más importantes a la hora de aplicar y administrar un acuerdo comercial, pues dentro de las operaciones comerciales entran en juego distintos intereses y hasta sensibilidades de los países parte del acuerdo que, en muchas ocasiones, generan controversias entre los gobiernos, las empresas y hasta los particulares que hacen negocios al amparo de un acuerdo de este tipo.

Las diferentes fórmulas adoptadas por los países dentro de los acuerdos tienen como referencia el Entendimiento de Solución de Diferencias de la OMC¹⁹ o lo reconocen como una instancia válida para recurrir en caso necesario. Aunque hay distintos tipos de procedimientos para solucionar controversias comerciales dentro de un acuerdo, se considera que existen cuatro niveles básicos que todo mecanismo contempla:

- Consultas entre las partes para tratar de resolver la controversia.
- Solicitud de establecimiento de un tribunal arbitral o un panel.
- Medios alternativos de solución de controversias.
- Cumplimiento del fallo o suspensión de los beneficios.

El proceso de solución de diferencias en la OMC consta de tres etapas principales: a) consultas entre las partes; b) vía jurisdiccional por parte de los grupos especiales y, en su caso, del Órgano de Apelación; y c) aplicación de la resolución, que incluye la posibilidad de adoptar contramedidas si la parte vencida no cumple la resolución.

El proceso de solución de diferencias en la OMC consta de tres etapas principales: a) consultas entre las partes; b) vía jurisdiccional por parte de los grupos especiales y, en su caso, del Órgano de Apelación; y c) aplicación de la resolución, que incluye la posibilidad de adoptar contramedidas si la parte vencida no cumple la resolución.²⁰

¹⁸ Dentro de los textos jurídicos de la OMC, se contempla el “Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias” (Anexo 2 de los Textos Jurídicos), instrumentos multilaterales que enmarcan el tema de resolución de conflictos comerciales entre Estados y que se incluye como un capítulo propio dentro de los ACI bajo la denominación de “mecanismo de solución de controversias del TLC”. Igualmente, en los esquemas de integración regional, se habla de “solución de controversias” sin que ello sea distinto a lo dispuesto y regulado supletoriamente por la OMC. Por ejemplo, se tiene: el mecanismo de solución de controversias centroamericano (Resolución 205-2007 COMIECO-EX); Solución de controversias Comunidad Andina, Sistema de solución de controversias MERCOSUR, entre otros.

¹⁹ La solución de diferencias comerciales es una de las actividades básicas de la OMC. Se plantea una diferencia cuando un gobierno miembro considera que otro gobierno miembro está infringiendo un acuerdo o un compromiso que ha contraído en el marco de la OMC. Esta cuenta con uno de los mecanismos de solución de diferencias internacionales más activos del mundo: desde 1995.

²⁰ Para más información puede ingresar al siguiente enlace: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_s.htm

Cada uno de estos niveles se desarrolla siguiendo un procedimiento que generalmente se especifica dentro del capítulo correspondiente del tratado, para lo cual se deben respetar dos principios básicos: el de transparencia y el de no discriminación. En todas sus fases, el procedimiento debe estar acompañado de investigación (de los árbitros), informes preliminares, comentarios de las partes, informes finales con el respectivo fallo u opinión arbitral y su publicación.

El procedimiento de solución de diferencias es la piedra angular del sistema multilateral de comercio y una contribución excepcional de la OMC a la estabilidad de la economía mundial. Sin un medio de solución de diferencias, el sistema basado en normas sería menos eficaz, puesto que no podrían hacerse cumplir los compromisos adquiridos. El procedimiento de la OMC hace hincapié en el imperio de la ley y le da mayor seguridad y previsibilidad al sistema de comercio. Se basa en normas claramente definidas y se establecen plazos para ultimar el procedimiento.

El sitio oficial de la OMC expone de manera detallada todo lo correspondiente al capítulo de solución de diferencias, incluidos todos los casos presentados desde 1995, lo cual constituye una jurisprudencia muy robusta de 350 fallos sobre cómo se han interpretado las reglas del comercio multilateral y su implementación en más de 620 casos.

2.1.8. Otros temas incluidos en los ACI

La evolución de la naturaleza y los objetivos, en general, de los ACI han marcado una diferencia y una importancia particular para ALC. El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha cifrado cinco razones por las cuales los acuerdos de libre comercio son cada vez más determinantes y por qué se han ampliado hacia otros temas que, sin ser estrictamente comerciales, impactan el comercio transfronterizo. A continuación, se presenta un resumen de lo señalado por el BID con respecto a estos temas.²¹

- a) El enorme potencial del comercio para el desarrollo económico y la reducción de la pobreza:** Latinoamérica ha sabido aprovechar los precios altos de sus productos básicos para impulsar su crecimiento económico y generar empleos mejor remunerados. La región experimentó un período de fuerte crecimiento, que redundó en una mejora significativa de sus indicadores económicos y sociales, impulsado en gran parte por el comercio internacional. La liberalización del comercio, generada particularmente por la reducción multilateral de los aranceles y facilitada por el creciente número de acuerdos comerciales regionales, ha servido como catalizador de dichas tendencias. Con la desaceleración del crecimiento económico de China, el auge de los productos básicos finalizó y dio paso a una recesión y a un lento crecimiento en muchas economías de ALC.

²¹ Para más información puede acceder al siguiente enlace:
<https://blogs.iadb.org/integracion-comercio/es/cinco-razones-por-las-que-los-acuerdos-comerciales-son-importantes-para-america-latina-y-el-caribe/>

- b) La evaluación del impacto del comercio y el diseño de estrategias de aplicación óptimas para los acuerdos existentes:** como se ha mencionado en párrafos precedentes, las reglas de origen, por ejemplo, establecen las condiciones bajo las cuales un país importador considera un producto como originario de un país exportador que recibe un trato preferencial. Estas reglas muchas veces son sumamente restrictivas y varían no solo según el producto, sino también de un tratado a otro. Esto hace que el comercio se torne más complicado para las empresas y los demás actores involucrados. Suena como algo muy técnico y de cierto modo lo es, pero si uno realmente quiere entender los acuerdos comerciales, las reglas de origen son un asunto que verdaderamente hay que descifrar.
- c) Otros aspectos que están detrás de las fronteras y que afectan el comercio:** algunas medidas que afectan los procesos comerciales son esencialmente internas a los países, como la liberalización del comercio de servicios, la eliminación de barreras y la creación de mecanismos para proteger a los inversores extranjeros, las políticas de competencia y contratación pública, políticas de género y las normas laborales y ambientales. El BID ha indicado que es fundamental abordar estos aspectos a fin de crear un entorno propicio para que las empresas puedan participar en cadenas globales o regionales de valor, a las que ese organismo multilateral ha denominado “fábricas sincronizadas”. En el transcurso de las últimas dos décadas, el comercio internacional ha sufrido un cambio fundamental en lo que respecta a estos procesos: la producción se ha fragmentado globalmente, con una clara tendencia a la separación geográfica de las distintas actividades involucradas en la producción de un bien o la prestación de un servicio antes de que este llegue al consumidor final. Actualmente, el comercio de bienes intermedios da cuenta de la mitad del comercio mundial y, por ello, es importantísimo que se conozcan y se respeten las disposiciones internacionales sobre derechos humanos, producción más limpia y sostenible y comercio justo, como elementos que deben impulsar a los sectores productivos y a los generadores de políticas públicas para contribuir con un quehacer comercial responsable, transparente y de impacto positivo en la sociedad.
- d) Los acuerdos comerciales pioneros que funcionan como laboratorios de innovación para las políticas comerciales internacionales:** algunos acuerdos pioneros ya abordan aspectos relacionados con los derechos de propiedad intelectual, el comercio electrónico y las empresas de propiedad estatal (EPE). Estas cuestiones están cobrando cada vez más importancia en los acuerdos de última generación, porque se está modificando la naturaleza de nuestras compras y el modo como comerciamos internacionalmente, con las consiguientes implicaciones para la actividad aduanera.
- e) Los cambios económicos y políticos recientes que abren nuevos escenarios futuros para los acuerdos comerciales:** la aparición de los acuerdos megaregionales (ya

mencionados en esta guía) y la posible incorporación de más economías traen consigo nuevos escenarios y posibilidades para los acuerdos comerciales, por ejemplo, en términos de economías de escala y redes de producción conjunta que involucren actividades de mayor valor agregado. Este tipo de acuerdos todavía deben luchar con algún grado de escepticismo entre los sectores y es por ello que se deben construir sobre bases sólidas que los hagan sostenibles para que cumplan sus objetivos últimos. Con todo, para que ALC pueda aprovechar al máximo las ventajas del comercio y de los acuerdos comerciales, se necesita contar con políticas complementarias destinadas a bajar los costos del comercio.

Esto puede lograrse, por ejemplo, a través de la mejora de los transportes y la logística, la facilitación del comercio y el incremento de su seguridad y la superación de las barreras originadas por la falta de información, a través de actividades de promoción de las exportaciones. Dichas políticas son particularmente importantes para apoyar a las pymes, de modo que puedan desarrollarse como la próxima generación de exportadores de la región (recordemos el tema de pymes, abordado en un aparte anterior en este mismo documento).

A continuación, se desarrollan otros los temas que pueden estar incluidos en los ACI:

- **Políticas de género**

Actualmente parte de los nuevos acuerdos comerciales que se están negociando incluyen dentro de sus prioridades los temas relacionados con el enfoque de género, con el fin de mejorar la participación de las mujeres dentro del comercio global.

En el 2020, los Ministros de Comercio de Canadá, Chile y Nueva Zelanda firmaron el Acuerdo Global sobre Comercio y Género para promover políticas comerciales y de género que se refuercen mutuamente y abrir nuevas oportunidades para aumentar la participación de las mujeres en el comercio, en el marco de otros esfuerzos que buscan mejorar la igualdad de género y el empoderamiento económico de las mujeres. A este acuerdo se han sumado ya otros países de América Latina como México, Perú, Colombia, Costa Rica y Ecuador.

A lo interno, es importante que los gobiernos nacionales y locales incentiven el establecimiento de cooperativas y el intercambio de buenas prácticas entre las mipymes lideradas por mujeres con el fin de aumentar su visibilidad y poder de participación dentro de los mercados internacionales. La manera en que las mujeres pueden captar mayores ingresos y cambiar sus comunidades es aumentando el precio de sus productos agrícolas. Esto requiere invertir en insumos e investigación, cumplir con estándares de calidad y crear publicidad para los productos (Arroyo y Díaz 2022).

Por su parte la OMC, estableció el Grupo de Trabajo Informal sobre Comercio y Cuestiones de Género con la finalidad de intensificar la labor de la organización para aumentar la participación

de las mujeres en el comercio mundial. Al grupo de trabajo se le suman los planes, estrategias, diálogos, entre otros, que la OMC viene desarrollando en trabajo conjunto con los países miembros.²²

- **Comercio y medio ambiente**

La OMC no tiene ningún acuerdo específico sobre el medio ambiente; sin embargo, el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la OMC “reconoce que el incremento de la producción y el comercio de bienes y servicios debe ir acompañada de la utilización óptima de los recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible y procurando proteger y preservar el medio ambiente.” Sobre esta línea, los acuerdos de la OMC confirman el derecho de los gobiernos a proteger el medio ambiente, siempre que se cumplan ciertas condiciones. Varios de ellos incluyen disposiciones que reflejan preocupaciones ambientales. Mucho tiempo después, fueron adoptados los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y se adoptó el Acuerdo de París sobre cambio climático, compromisos globales sobre sostenibilidad que fortalecen las agendas comerciales, en todos los niveles, OMC y acuerdos de integración regional.

Objetivos complementarios deben ser: respaldar y salvaguardar el sistema multilateral de comercio, actuar para proteger el medio ambiente y promover el desarrollo sostenible. El desafío consiste en encontrar maneras de conseguir que las políticas comerciales y las políticas ambientales operen conjuntamente al servicio del desarrollo sostenible. Los fundadores del sistema multilateral de comercio han dotado a la OMC de un conjunto de instrumentos útiles para ayudar a los Miembros a afrontar este desafío. La comunidad internacional confirmó esta visión en Río +20, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Desarrollo Sostenible del 2012.

En los 60 años de historia del sistema multilateral de comercio, la creciente importancia dada a las políticas ambientales es relativamente reciente. Al finalizar la Ronda Uruguay, en 1994, los ministros de Comercio de los países participantes decidieron empezar un amplio programa de trabajo sobre comercio y medio ambiente en la OMC. Establecieron el Comité de Comercio y Medio Ambiente, que ha incorporado los temas relativos al medio ambiente y el desarrollo sostenible en la labor de la OMC.

El Comité de la OMC declara que los principios fundamentales de sistema multilateral de comercio de no discriminación y transparencia no están en conflicto con las medidas comerciales necesarias para proteger el medio ambiente, incluidas las adoptadas en virtud de los acuerdos en esa esfera. Señala, asimismo, que las cláusulas que figuran en los acuerdos

²²Para más información: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/womenandtrade_s/womenandtrade_s.htm

sobre bienes, servicios y propiedad intelectual autorizan a los gobiernos a dar prioridad a sus políticas ambientales internas. Hay un creciente apoyo e incorporación y discusión de estos temas en el seno de la OMC, así como la preocupación manifiesta de algunos países sobre la transparencia que debe aplicarse para que las medidas de carácter unilateral en materia ambiental no se conviertan en barreras al comercio.

● **Resultados de COP 27 en comercio y medio ambiente**

La Conferencia de Organización de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (COP27) celebrada en Sharm el Sheij, Egipto, adoptó dos textos principales: una declaración final, una resolución sobre las pérdidas y daños sufridos por los países más vulnerables.

Si bien se registró un paso histórico con la creación de un fondo para financiar las pérdidas y daños que sufren los más vulnerables a la crisis climática, no se vieron muchos avances en la lucha para frenar el calentamiento global. Incluso, algunos evalúan como un retroceso el cambio de lenguaje frente a la eliminación progresiva de los combustibles fósiles, como el petróleo y el gas.

Entre los temas más allá de las “netamente medioambientales”, importantes en el 2023, se incluyen la reevaluación de quienes aportan y quienes reciben dinero, además de un debate sobre la definición de desarrollo y la reforma de los sistemas financieros. Un dato sustancial para dimensionar este problema y comprender lo significativo de esta decisión son los costos derivados de los eventos meteorológicos extremos que superan los USD 200 000 millones anuales.

● **Comercio electrónico**

El comercio electrónico incluye tanto la adquisición de bienes físicos mediante la utilización de medios digitales (por ejemplo: la compra de un par de jeans en la plataforma Amazon) como el comercio de bienes y servicios digitales (por ejemplo: la adquisición en línea de un libro electrónico o la contratación de servicios financieros transfronterizos).

Para comprender las distintas formas como se puede asumir este fenómeno, resulta útil el marco conceptual propuesto por López-González y Jouanjean (2017). Este se basa en tres elementos de cada transacción transfronteriza: a) la modalidad de entrega del bien o servicio (digital o física); b) el tipo de flujo involucrado (bienes o servicios); y c) los actores involucrados (empresas, consumidores o gobiernos).

● Comercio de servicios

Los obstáculos al comercio de servicios son de carácter reglamentario. En los últimos decenios, la mayoría de los países han abierto sus mercados de servicios a la competencia. Las economías han cooperado en la reducción de los obstáculos al comercio de servicios y en la adopción de medidas reglamentarias, tanto en el marco de la OMC, como en los acuerdos comerciales regionales, pero esta colaboración no se ha aprovechado plenamente hasta la fecha.

La utilización de los acuerdos comerciales para impulsar las reformas del comercio de servicios plantea dificultades, posiblemente por el papel predominante de la reglamentación en los mercados de servicios. Una forma para aprovechar el potencial que ofrece este sector podría consistir en acompañar las negociaciones sobre la apertura de los mercados de una mayor cooperación internacional, centrada en las medidas de reglamentación nacional. La asistencia técnica y la creación de capacidad serán fundamentales en este proceso. Esto es fundamental más aun si se considera la vertiginosa ampliación del comercio de servicios durante la pandemia, que impulsó la innovación en comunicaciones y el uso de la tecnología, lo cual propició una mayor oferta y demanda de servicios transfronterizos y regulaciones oportunas que no limitaran dicho comercio, pero que lo enmarcaran en condiciones justas, responsables y oportunas.

● Contratación pública

Para garantizar condiciones de competencia abiertas, equitativas y transparentes en los mercados de contratación pública, varios Miembros de la OMC han negociado el Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP). Este es un convenio plurilateral, que se encuentra abierto a la adhesión de los Miembros interesados. No obstante, las compras públicas sí han sido incluidas en los ACI como parte de las alternativas para impulsar el comercio de bienes y servicios que requieren las administraciones públicas de los socios comerciales e incluso como una creación de oportunidades para las pequeñas y medianas empresas que ven en las ventas institucionales una garantía para crecer y abrirse a nuevos mercados internacionales.

● Propiedad intelectual

La propiedad intelectual (PI) cubre distintas categorías de derechos y comprende instrumentos legales e institucionales que protegen, bajo determinados requisitos, las creaciones del intelecto o de objetos vinculados a una actividad creativa. Sin embargo, no toda la propiedad intelectual está necesariamente relacionada con la creatividad o la innovación. En algunos casos se protege solo la inversión económica necesaria para establecer, organizar y facilitar el acceso a determinada información o las características que hacen a un producto de una



determinada región, por ejemplo: calificar una indicación geográfica. La propiedad intelectual, fruto de su evolución histórica, cubre en la actualidad un número cada vez más creciente de disciplinas y actividades económicas, artísticas y de entretenimiento²⁴.

El Acuerdo de la OMC sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Acuerdo sobre los ADPIC) es el acuerdo multilateral más completo sobre propiedad intelectual y deriva de las disposiciones que se establecen en varios convenios de la OMPI. Es fundamental para facilitar, pero también para proteger el comercio de conocimientos y contenidos creativos, solucionar diferencias comerciales relacionadas con la propiedad intelectual y dar a los Miembros de la OMC margen para lograr sus objetivos de política nacionales. Establece un marco para el sistema de propiedad intelectual en lo que concierne a la innovación, la transferencia de tecnología y el bienestar público.

El Acuerdo constituye un reconocimiento jurídico de la importancia de los vínculos entre la propiedad intelectual y el comercio y de la necesidad de contar con un sistema de propiedad intelectual equilibrado²⁵.

2.2 La seguridad alimentaria en el marco de los acuerdos relacionados con la agricultura

El sistema alimentario mundial ha sido capaz de incrementar la producción para alimentar a una población mundial en rápido crecimiento, mientras que la población se duplicó en relación con las cifras de 1960, la producción de alimentos se triplicó. Si bien, esto ha sido producto de un considerable aumento en la productividad, el comercio internacional, ha desempeñado un importante rol en el acceso y la disponibilidad de alimentos.

En el Acuerdo de la OMC sobre la Agricultura se reconoce explícitamente la necesidad de tener en cuenta la seguridad alimentaria, tanto en los compromisos contraídos por los Miembros de la Organización (hasta la fecha) que son objeto de vigilancia en el marco del Comité de Agricultura, como en las negociaciones en curso.

El comercio puede mejorar la disponibilidad de alimentos cuando estos escasean, así como el acceso económico a los alimentos mediante la creación de puestos de trabajo y el aumento de los ingresos. Un sistema de comercio más previsible también puede mejorar la estabilidad, otro componente fundamental de la seguridad alimentaria.

2.2.1. Negociación de los acuerdos comerciales y su contribución con los ODS

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), también conocidos como Objetivos Globales, fueron adoptados por las Naciones Unidas en el 2015 como un llamamiento universal para poner fin a la pobreza, proteger el planeta y garantizar que para el 2030 todas las personas disfruten de paz y prosperidad.

Figura 5. Denominación de los ODS.



Fuente: Naciones Unidas 2015²⁶

El comercio internacional desempeña un papel importante en la transformación de los sistemas agroalimentarios, mientras contribuye significativamente a la consecución de los ODS propuestos en la Agenda 2030.

Mediante la puesta en marcha y la aplicación de reformas comerciales a favor del crecimiento y el desarrollo y la continua promoción de relaciones comerciales estables, previsibles y equitativas en todo el mundo, la OMC está desempeñando un papel importante en la consecución de los ODS, como lo hizo anteriormente con los Objetivos de Desarrollo del Milenio. No obstante, para que los países puedan aprovechar plenamente los beneficios del

²⁶ Para más información: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible>

comercio, es preciso adoptar enfoques específicos e incorporarlos en sus estrategias nacionales de desarrollo sostenible, dado que el comercio tiene efectos transversales en la economía e importantes concatenaciones con otros sectores. Por consiguiente, la integración de las políticas comerciales en los planes de desarrollo fomenta una mayor coherencia en la utilización del comercio por todas las partes interesadas, como instrumento proactivo para reducir la pobreza y cumplir otros ODS (OMC 2018).

Los países de ALC deben adoptar dentro de sus planes de desarrollo, estrategias que incorporen el comercio dentro de sus objetivos la disminución del hambre y de la pobreza y que, a su vez, garanticen el bienestar social y un crecimiento económico inclusivo, capaz de reducir las desigualdades en estos países.

2.2.2. Negociación de acuerdos comerciales y el comercio intrarregional

2.2.2.1. Convergencia regulatoria

La diversidad regulatoria entre países puede implicar un incremento de costos significativos que obstaculicen el comercio transfronterizo, aun cuando las regulaciones busquen objetivos legítimos. Para el sector exportador, la heterogeneidad regulatoria puede resultar en costos asociados con la recopilación de información y con el conocimiento de las regulaciones aplicables, costos de especificación para ajustar el producto o procesos de producción a diferentes regulaciones nacionales y costos de evaluación de la conformidad derivados de los requisitos de prueba, inspección y certificación para mercados de exportación. Para las empresas que participan en las cadenas globales de valor, las diferencias en las regulaciones nacionales dan lugar a fricciones y retrasos que pueden generar interrupciones en toda la red. Los costos fijos asociados con requisitos regulatorios divergentes pueden inhibir el comercio en general, lo cual afecta de forma significativa a los pequeños y medianos productores.

La cooperación regulatoria internacional puede ayudar a abordar las barreras a la integración económica y el comercio resultantes de incompatibilidades en las regulaciones nacionales. La cooperación en temas regulatorios puede tomar diferentes formas: desde intercambios informales de información hasta mecanismos más formales e integrales, como la armonización y estandarización internacional, los acuerdos de reconocimiento mutuo o determinaciones de equivalencia regulatoria y el fomento de buenas prácticas y principios como transparencia, consultas, uso de evaluaciones de impacto y otros.

En el 2022, la Secretaría General de la ALADI realizó un análisis cuantitativo de las medidas de carácter sanitario y fitosanitario y de obstáculos técnicos al comercio que afectan al

sector agroalimentario (ALADI/SEC/di 3051). Los principales hallazgos de este análisis revelan que: a) el 96,5 % de las medidas no arancelarias aplicadas a las importaciones son sanitarias, el 86,9 % son fitosanitarias y el 13,1% son obstáculos técnicos; b) dentro de las medidas sanitarias y fitosanitarias, el 52,2 % se refieren a la evaluación de la conformidad; y c) en relación con las medidas de evaluación de la conformidad, 9 de cada 10 corresponden a certificación, análisis e inspección.

La convergencia regulatoria pretende fomentar una mayor colaboración entre los países para reducir las diferencias innecesarias que se constituyen en barreras no arancelarias, obstaculizan la integración comercial en el sector agroalimentario y limitan el desarrollo de encadenamientos productivos.

Las prioridades de cooperación regulatoria en el campo agroalimentario deberían definirse en función de una combinación de criterios de interés comercial, viabilidad técnica y apoyo político. Las prioridades deberían enfocarse en productos o cadenas específicas en los que ya existe comercio e interés del sector productivo, dentro de un marco que facilite el intercambio de conocimientos y desarrollo de confianza entre reguladores y con apoyo político decidido y sostenido. Ello puede generar casos de éxito temprano que permitan avanzar posteriormente en áreas de mayor complejidad.





MÓDULO 3:

Implementación de los acuerdos de
libre comercio

3.1 Aplicación y administración de lo acordado en un tratado comercial

Como se ha mencionado, los acuerdos comerciales son instrumentos jurídicos que permiten la integración de los mercados de los países suscriptores a través de la liberalización del comercio. Los gobiernos impulsan este tipo de negociación mediante acciones que buscan garantizarles a sus productores acceso a los mercados internacionales y procuran eliminar obstáculos al comercio de mercancías y servicios. Asimismo, establecen las disposiciones jurídicas que garanticen una competencia leal entre las partes, de manera que, al abrirse el mercado interno, los productores nacionales puedan contar con las normas, los mecanismos y procedimientos necesarios de defensa comercial. Otro aspecto que interesa a los gobiernos es facilitar las condiciones para la creación de empresas mediante la atracción de inversión, con el fin de plasmar nuevas oportunidades de empleo.

La materia que cubren los acuerdos comerciales es cada vez más amplia, pues van más allá de la simple reducción arancelaria. Como se ha indicado en esta guía, se incluyen reglas adicionales aplicables a la relación comercial entre los Estados Parte, como disposiciones sobre servicios, inversiones, normas de competencia y otras materias no relacionadas con el comercio, como las vinculadas con el tema laboral, el de género y el ambiental.

Actualmente la región de ALC cuenta con un total de 133 acuerdos comerciales internacionales vigentes y otros 13 que están en proceso de negociación o simplemente firmados. En este sentido, es importante diferenciar entre un acuerdo negociado, en el que las partes han llegado a un consenso, y uno firmado, que corresponde a aquel acuerdo vigente. El acuerdo **consensuado** es un reflejo de un trabajo que finalmente armoniza las posiciones de las partes en todo el texto propuesto. El acuerdo **firmado** lleva estampada la formalidad de la manifestación de las voluntades de las autoridades competentes en los gobiernos para autorizar el instrumento final. El acuerdo **vigente** ha pasado por el procedimiento interno correspondiente para incorporarse al ordenamiento jurídico nacional como instrumento ratificado y listo para ser implementado.

En otro punto, en las Américas existen cuatro uniones aduaneras: la Comunidad Andina (CAN), la Comunidad del Caribe (CARICOM), el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Actualmente, los países con más acuerdos comerciales vigentes son Chile (32), Perú (19) y México (20), cuyos socios, en su mayoría son países del Sistema Interamericano. Específicamente, los países de CARICOM han suscrito cuatro acuerdos como región con algunos países de Centroamérica, República Dominicana y la Unión Europea.

Cuadro 4. Acuerdos comerciales vigentes de ALC con los principales socios de la región.

Principales socios comerciales	Acuerdos comerciales vigentes
<p style="text-align: center;">Estados Unidos</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● CAFTA-DR (Centroamérica- Estados Unidos y República Dominicana) ● Colombia - Estados Unidos ● T-MEC (México - Estados Unidos y Canadá) (En sustitución del TLCAN) ● TLCAN (México - Estados Unidos y Canadá)
<p style="text-align: center;">Unión Europea</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Centroamérica - Unión Europea ● Chile - Unión Europea ● Colombia - Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) ● Colombia - Unión Europea ● Ecuador - AELC ● Ecuador - Unión Europea ● México - AELC ● Perú - AELC ● Perú - Unión Europea
<p style="text-align: center;">China</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Chile - China ● Costa Rica - China ● Perú - China

Fuente: Elaboración propia con datos de SICE.

Si bien los países ALC firmaron un buen número de acuerdos comerciales en las últimas décadas, no todos los acuerdos comerciales brindan los mismos beneficios. En general, se cree que los acuerdos comerciales generan oportunidades de exportación y elevan el potencial de crecimiento a través de las transferencias de productividad incorporadas en el intercambio de bienes y servicios. En el caso de los mercados emergentes, el comercio con economías desarrolladas (comercio sur-norte) proporciona acceso a mercados más grandes y ricos, lo que facilita el intercambio de conocimientos con las economías avanzadas, una vez implementado (Banco Mundial 2023).

Otro punto que se destaca es que un acuerdo comercial (negociado o incluso firmado) no es ejecutable sino hasta que los países involucrados hayan ratificado sus compromisos y, por medio del procedimiento interno correspondiente, hayan puesto en vigencia ese tratado comercial. En este

momento es cuando la reducción arancelaria, las normas de origen, las disposiciones sobre servicios, inversión y propiedad intelectual, las normas de competencia y demás incluidas en el acuerdo son exigibles por las partes y deben ser cumplidas.

En todo caso, una vez vigente el acuerdo comercial, una de las tareas más importantes de las entidades responsables del comercio exterior en cada uno de los países junto con las autoridades competentes en cada materia es revisar el cumplimiento de los compromisos y mantener lo pactado (es decir “administrarlo”) sobre la base de los siguientes principios:

- Perfeccionar su operatividad.
- Mejorar las condiciones de acceso a productos de interés.
- Verificar su grado de cumplimiento.
- Garantizar la transferencia de información y de acción durante su ejecución.

Para la administración de un ACI, es importante que las partes puedan cumplir con las obligaciones previamente negociadas y acordadas entre ellos, ejercer sus derechos y aplicar correctamente los contenidos de los tratados que suscriban. Se debe considerar que al final el acuerdo no es más que una programación de intereses que los países pretenden satisfacer en aras de aprovechar los beneficios proyectados.

3.1.1. Mecanismos internos

Entre los mecanismos internos para la administración de un acuerdo comercial, se puede mencionar la coordinación de seguimiento, la cual consiste en una acción permanente y estratégica entre los funcionarios encargados de la negociación y los que la administran o le dan seguimiento. Estos últimos generalmente pertenecen a distintas oficinas de gobierno y son los encargados de llevar a cabo las tareas que faciliten el cumplimiento de los compromisos del país frente al socio comercial.

Entre esas tareas, se pueden mencionar las siguientes:

- a) Mantener actualizada la lista de compromisos del acuerdo (aplicación e implementación) y su cumplimiento, para tener claridad en cuanto al trabajo realizado o el que hay que realizar.
- b) Coordinar, organizar y preparar agendas de trabajo nacionales, sobre todo cuando hay temas compartidos con otras oficinas de gobierno. Es importante que exista intercambio de información actualizada entre las instituciones, pues todas son parte del rompecabezas de administración del acuerdo. Es conveniente que los funcionarios responsables de cada una de las partes realicen evaluaciones periódicas de los sistemas de administración de los acuerdos.

- c) Apoyar las labores de los comités y los grupos de trabajo, contenidos en los capítulos de los diferentes tratados de libre comercio. Es fundamental que las instituciones que resulten competentes en los diferentes temas participen en las reuniones que se dan dentro del marco de los tratados, con el propósito de mejorar y procurar maximizar los resultados de la aplicación del acuerdo. Muchas veces surgen temas nuevos que deben negociarse o condiciones ya existentes que pueden renegociarse para mejorar las condiciones ya dadas por el tratado. En este foro se reflejan preocupaciones de sectores o se presentan criterios técnicos o casos de problemas específicos entre las partes.

Una buena comunicación y coordinación entre los cuerpos administrativos de los diversos ministerios, en el nivel nacional, y la aplicación del principio de transparencia constante entre las partes firmantes, en el nivel internacional, permitirán prevenir problemas entre ellos o, en su defecto, posibilitarán su solución por medio de los buenos oficios, antes de activar el mecanismo de solución de controversias.

3.1.2. Temas relacionados con el cumplimiento de los ACI

Los acuerdos de libre comercio desarrollan una variedad de temas en distintas materias (véase punto 1.1.6 sobre Principales temas negociados en los acuerdos comerciales) que forman parte de un todo para la administración y el cumplimiento de los compromisos. Como se mencionó anteriormente, las instituciones de la administración pública con el apoyo de entidades del sector privado, organizaciones competentes en la materia de comercio exterior y otros más, son responsables del seguimiento que se les debe dar a los acuerdos comerciales, con el fin de brindar a los países la seguridad de que los compromisos adquiridos se van a cumplir. Es importante recordar que dos funciones básicas del ordenamiento son la seguridad y la certeza jurídica y estas funciones se deben ver reflejadas en los ACI desde el momento de su negociación y contundentemente en su implementación.

Temas como las medidas sanitarias y fitosanitarias, normativa técnica (ambos ya desarrollados en el apartado 2.1.3 anterior), facilitación de comercio y procedimientos aduaneros, normas de origen y defensa comercial son materias reguladas por distintas instituciones de gobierno, que deben ser trabajados de forma coordinada, con el objetivo de maximizar los resultados de un acuerdo comercial.

3.1.2.1. Facilitación de comercio de procedimientos aduaneros y normas de origen

Como ya se ha explicado, es importante que los países trabajen responsablemente los compromisos adquiridos, como procurar la facilitación del comercio, la implementación de procedimientos aduaneros ágiles, seguros y eficientes y adicionalmente la aplicación del trato preferencial que se pactó en los acuerdos comerciales para aquellas mercancías calificadas como originarias de los países parte de un acuerdo. Este trabajo queda en

manos de las autoridades aduaneras de los países, cuya función de “control aduanero” permite filtrar los productos importados. Además, las aduanas deben coordinar con otras instituciones competentes cuando las mercancías estén sujetas a regulaciones especiales (propiedad intelectual, salud, normas técnicas, MSF, contingentes arancelarios, cuotas, entre otros).

Este primer control durante el ingreso de las mercancías es realizado por las autoridades competentes en cada materia y que son parte del servicio nacional de aduanas. En términos generales, son las autoridades que se ubican en zona primaria aduanera y tienen potestades de resolución en frontera.

En resumen, se busca alcanzar el establecimiento de reglas y procedimientos aduaneros que promuevan el funcionamiento eficiente, transparente y ágil de las aduanas de todas las partes y aseguren mecanismos de cooperación efectivos tendientes a mejorar el trabajo facilitador de las aduanas de los países.

3.1.2.2. Defensa comercial

La defensa comercial es una disciplina normativa que crea mecanismos para que los países dispongan de medios efectivos para proteger sus economías y buscar medidas comerciales correctivas ante daños y amenazas graves de daños a ramas de producción nacional muy sensibles económica y socialmente²⁷.

Los instrumentos de defensa comercial han sido diseñados y acordados en el ámbito multilateral para acompañar y apoyar el libre comercio; por tanto, su correcta utilización es legítima. En el marco de la regulación de la OMC, se establecen tres tipos de medidas de defensa comercial: a) las **salvaguardias**, para aminorar los efectos adversos a la producción nacional causados por un aumento intempestivo de importaciones; b) los **derechos antidumping**, para proteger la producción nacional de los efectos del dumping, considerado como práctica desleal del comercio; y c) las **medidas compensatorias**, para proteger la producción nacional del otorgamiento de subvenciones a las exportaciones consideradas también como una práctica desleal. Las definiciones de estos conceptos se encuentran en el punto 2.1.5 de este documento.

Las normas para el uso de estas medidas fueron establecidas, en el ámbito de la OMC, por el Acuerdo Antidumping (AA), el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (ASMC) y el Acuerdo sobre Salvaguardias (AS). El cumplimiento de estas normas es

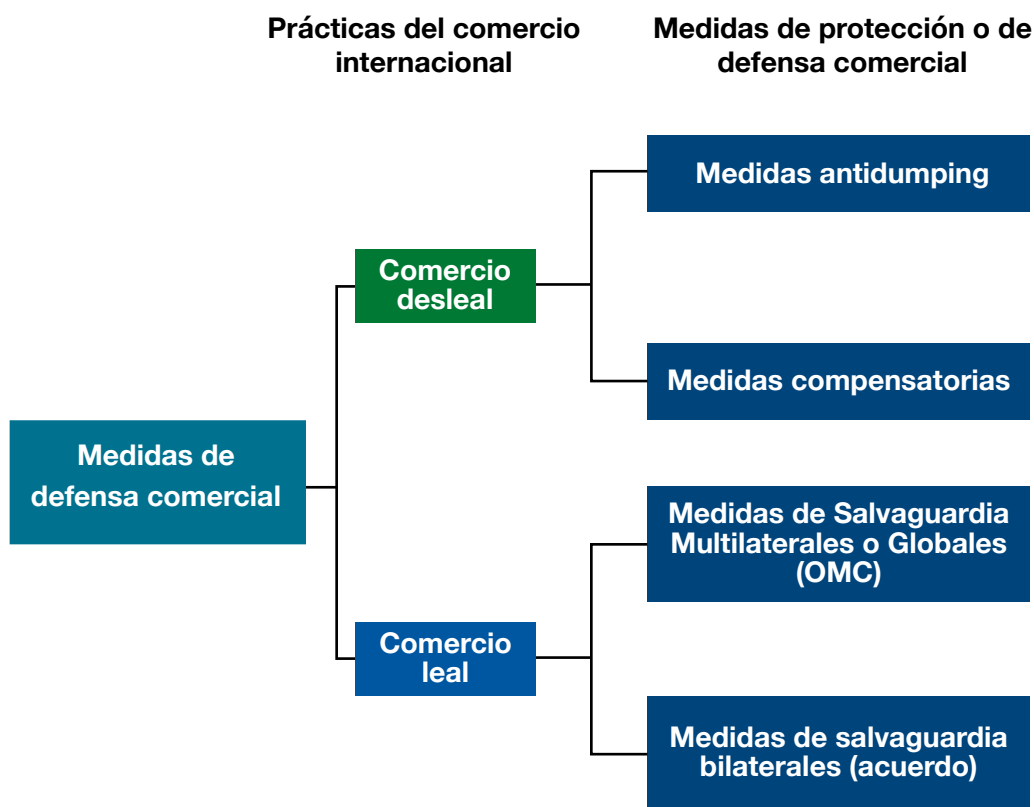
²⁷ Para más información puede acceder al siguiente enlace vinculado con los temas de Defensa Comercial de El Salvador: <http://infotrade.minec.gob.sv/escritos-generales/defensa-comercial/>

esencial para garantizar que las medidas se apliquen de forma transparente y proporcionada, por medio de un debido proceso que evite generar distorsiones adicionales al comercio.

Ahora bien, en relación con el modelo de los acuerdos multilaterales, los acuerdos comerciales bi o plurilaterales suscritos por los países prevén una serie de compromisos en materia de defensa comercial para regular prácticas como el dumping o las subvenciones. Buscan reducir los efectos negativos que dichas prácticas pudieran tener en la industria doméstica del país importador, como parte de la relación que se genera con el socio o los socios comerciales. También prevén la aplicación de medidas de salvaguardia para brindar una protección temporal a una determinada industria, la cual puede realizar los reajustes necesarios para hacer frente a la competencia externa.

Para que estos compromisos puedan cumplirse, es necesario que los países cuenten a lo interno con los procedimientos nacionales correspondientes que les permitan a las instituciones encargadas de cubrir estos temas trabajar de la mano con los sectores privados involucrados. De esta manera podrían alcanzar los objetivos que se persiguen con estas herramientas de regulación para la defensa comercial.

Figura 6. Medidas de Defensa Comercial.



Fuente: Ministerio de Economía de el Salvador 2023

Cuadro 5. Salvaguardias activadas por países de ALC en los últimos cinco años.

País	2018	2019	2020	2021	2022	Total por país
Chile	1	-	-	-	-	1
Colombia	-	1	-	-	-	1
Costa Rica	1	1	-	-	-	2
Guatemala	-	1	-	-	-	1
Panamá	-	1	-	-	-	1
Perú	-	-	1	1	-	2
Total de salvaguardias	2	4	1	1	0	8

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de OMC 2023.

Cuadro 6. Medidas antidumping notificadas por países de ALC en los últimos cinco años.

País	2018	2019	2020	2021	2022	Total por país
Argentina	1	-	1	1	2	5
Brasil	4	6	2	2	3	17
Chile	1	-	-	-	-	1
Colombia	1	-	1	-	1	3
Costa Rica	-	1	-	-	-	1
México	1	2	1	1	1	6
Perú	-	2	-	-	-	2
Trinidad y Tobago	-	1	-	-	-	1
Total de salvaguardias	8	12	5	4	2	36

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de OMC 2023.

3.1.3. Relación sector público y sector privado en la implementación de los acuerdos comerciales internacionales

Así como el proceso de negociación involucra desde un primer momento al sector público con el privado en la conformación de las posiciones de consenso de los acuerdos comerciales, así también es importante que en los niveles nacionales exista un eficiente canal de comunicación y coordinación entre ambos sectores sobre la administración del acuerdo comercial, pues solo

si se conoce la experiencia de quienes reciben los efectos de los tratados, se podrían mejorar sus condiciones frente a los socios comerciales y maximizar sus beneficios.

Ya se ha dicho insistentemente que los acuerdos comerciales son instrumentos que pretenden fomentar el desarrollo y ofrecen oportunidades de producción y de comercialización tanto de bienes como de servicios. Sin embargo, también se debe aclarar que los acuerdos de este tipo no constituyen la solución a las problemáticas propias, internas, de cada país. Cada Estado debe prepararse para enfrentar el principal desafío que presentan los ACI, que es el acceso a los mercados internacionales en condiciones competitivas.

El sector institucional debe ser capaz de reaccionar en tiempo y contar con políticas productivas claras y bien estructuradas en las que el sector productivo y privado (en general) puedan colaborar para que se impulsen los niveles de competitividad y los costos de producción (importación y exportación). Así se podrán construir capacidades que permitan aprovechar las ventajas comparativas y competitivas del país.

El sector privado es uno de los principales destinatarios de las concesiones, para lo cual deben conocer las reglas específicas y las disposiciones en general que se negocian y que se ponen en vigor. Su experiencia en la implementación de la normativa es trascendental para los buenos resultados, pero también para guiar a la administración competente en administrar de mejor manera los acuerdos.

Por lo tanto, los sectores público y privado deben tomar una serie de medidas relacionadas con la política sectorial para que las cadenas vinculadas con el sector agropecuario puedan elevar sus niveles de competitividad y aprovechen las ventajas comparativas y competitivas del país.

3.2 Información de mercados

La información sobre los mercados y las estadísticas son indicadores eficientes del desarrollo comercial de un país y del comportamiento y las tendencias de los mercados internacionales, principalmente de los mercados destino de las exportaciones. Por ello, se utilizan como herramientas en la administración de los acuerdos comerciales, a través del análisis y la toma de decisiones de los gobiernos en materia de comercio exterior. Esto involucra la negociación, consultas con los sectores productivos y comerciales, evaluación y seguimiento de los acuerdos comerciales, en combinación con la recolección de datos que por medio de las cifras de los movimientos comerciales internacionales permitan identificar espacios de oportunidades para los sectores productivos, pero también declives y riesgos en la producción y oferta de determinados productos.

Una revisión asertiva de las tendencias del comercio entre los socios comerciales, no solo de productos finales sino también de insumos y materias primas, puede dirigir la toma de decisiones, incluso respecto de políticas comerciales que pueden repercutir en procesos de reconversión productiva en el sector agrícola y en el sector industrial. Además, la recolección de datos y su revisión y análisis facilita el trabajo de los negociadores y administradores de los acuerdos y constituye una herramienta para abrir una ventana de oportunidades comerciales a los sectores productivos, ya que los guiará hacia donde podrían encontrar condiciones favorables para ofrecer sus productos.

La información obtenida debe contar con información confiable, para lo cual se debe efectuar un análisis previo del entorno nacional. Por otro lado, la implementación de los acuerdos comerciales requiere un trabajo constante de análisis del entorno internacional, que supone la inteligencia de mercados y del análisis en las tendencias de algunas variables como: precios, exportaciones e importaciones, gustos del consumidor y tendencias en los diferentes mercados de destino para diferentes productos.

La principal información por considerar para analizar los mercados es la siguiente:

- Valor y volumen de las importaciones por orígenes: muestran el comportamiento de origen de las importaciones de distintos productos en los diferentes mercados de destino. Una tendencia creciente de las importaciones de un país en un determinado producto puede ser considerada como una oportunidad para el país exportador.
- Valor y volumen de las exportaciones de países competidores: muestran el comportamiento de las exportaciones de los países competidores en los mercados de destino y la participación de los principales países exportadores de un determinado producto en los diferentes mercados.
- Precios internacionales de referencia: son precios vigentes en los mercados que sirven como referencia y parámetro de negociación. Los precios pueden variar según la plaza y el mercado de destino. En el caso de algunos productos básicos (como el trigo), los precios de referencia pueden ser aquellos que se forman en algunas bolsas de productos que operan en los mercados de Estados Unidos y Europa, principalmente. Los precios internacionales no son necesariamente recibidos por el productor agropecuario, puesto que se deben deducir los costos de transacción.

También es importante analizar el comportamiento de los precios en un determinado período, con la finalidad de observar la tendencia e identificar las causas que originan su volatilidad (alzas y bajas).

Para encontrar la información comercial antes descrita, existen portales en línea que permiten obtener bases de datos de comercio internacional de acceso gratuito. Estas bases de datos se pueden clasificar en dos bloques, como se muestra en el cuadro 7.

Cuadro 7. Bases de datos de comercio internacional.

Bases de datos de comercio internacional		
Globales	<i>WTO Stats</i>	Estadísticas del comercio de mercancías y el comercio de servicios, indicadores de acceso a los mercados, información no arancelaria y otros indicadores relacionados con la OMC. Disponible en: https://stats.wto.org/
	<i>Trade Map</i>	Proporciona valores de importación y exportación, volúmenes, tasas de crecimiento, cuotas de mercado, entre otras. Además, ofrece indicadores de desempeño exportador, demanda internacional, mercados alternativos y mercados competitivos, así como un directorio de empresas importadoras y exportadoras. Disponible en: https://www.trademap.org/
	<i>Market Access Map</i>	Portal analítico que permite a los usuarios acceder, comparar, analizar y descargar derechos de aduana, contingentes arancelarios, remedios comerciales y medidas no arancelarias. Disponible en: https://www.macmap.org/
	<i>UN Comtrade</i>	Repositorio de estadísticas de las Naciones Unidas con información de comercio internacional anual y mensual detalladas por producto y socio comercial. Disponible en: https://comtrade.un.org/data/
	FAOSTAT	Portal estadístico de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) que brinda acceso libre a datos sobre alimentación y agricultura de más de 245 países y 35 regiones, desde 1961 hasta el año más reciente disponible en: https://www.fao.org/faostat/es/#data
	<i>Market Price Information</i>	Herramienta que brinda acceso gratuito a datos en tiempo real sobre precios y actualizaciones de mercado para más de 300 productos agrícolas. Disponible en: https://mpi.intracen.org/home
	<i>Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)</i>	Herramienta estadística que provee distintas bases de datos sobre indicadores económicos, comercio de bienes y servicios y acuerdos comerciales. Disponible en: https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en

Regionales	<i>Sistema de estadísticas de comercio exterior de Centroamérica (SEC)</i>	Plataforma regional de información relativa al comercio exterior de los países de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá (países miembros del Sistema de Integración Centroamericano - SIECA). Disponible en: http://www.sec.sieca.int/
	<i>CEPALESTAT</i>	Bases de datos elaborado por la CEPAL-ONU con publicaciones estadísticas de los países de América Latina. Disponible: https://statistics.cepal.org/portal/cepalstat/
	<i>Otras bases de datos regionales</i>	En materia de normas origen, propiedad intelectual, MSF: <ul style="list-style-type: none"> ● SIECA (Centroamérica) https://www.sieca.int/ ● MERCOSUR (Región Sur) https://www.mercosur.int/ ● CAN (Comunidad Andina) https://www.comunidadandina.org/ ● ALADI (Región Sur, Andina, México, Cuba) https://www.aladi.org/sitioaladi/

Fuente: Elaboración propia.

3.2.1. Promoción comercial de los acuerdos

Cada país cuenta con los mecanismos que considera convenientes y eficientes para la promoción comercial, de manera que pueda maximizar los beneficios de los acuerdos comerciales. Según el esquema institucional de los países, existen organismos encargados de buscar oportunidades comerciales para los productores-exportadores nacionales, con el objetivo de aprovechar el marco comercial que brinda un mercado dentro de un acceso preferencial. Acciones como buscar nuevos mercados, satisfacer nuevos consumidores, generar estrategias de promoción comercial constituyen el complemento ideal para los países que firman un acuerdo con un socio comercial.

Dentro del proceso de administración de los compromisos de un acuerdo (de parte del sector público) y para potenciar su aprovechamiento, como primer paso, se espera que la promoción y la cooperación entre el sector público y los sectores privados se materialice mediante acciones como las siguientes:

- Socialización de los acuerdos y los compromisos adoptados por el país, a través de reuniones, seminarios y encuentros con los sectores productivos del país (las cámaras industriales y los

representantes patronales, los grupos obrero e indígena y campesino y la pequeña y la mediana empresa).

- Asistencia técnica a los diferentes sectores productivos.
- Modernización de las instituciones públicas.
- Fortalecimiento de capacidades institucionales.
- Difusión a través de publicaciones periódicas, páginas web y redes de información.

Paralelamente al proceso de implementación, se debe diseñar una estrategia de difusión de los beneficios asociados al acuerdo y ofrecer la capacitación necesaria para que las empresas (en especial las pequeñas y medianas) puedan prepararse de manera adecuada y estar listas para utilizar el tratado tan pronto como entre en vigencia. De igual manera, será fundamental redoblar los esfuerzos para promover la adopción de políticas de incremento de la competitividad, mejorar los procesos de logística para reducir los costos de transporte y desarrollar el potencial de sectores de exportación donde los países gozan de ventajas comparativas.

La dupla entre las instituciones que tienen a cargo dentro de sus competencias la negociación y sobre todo la administración de los acuerdos, junto con las oficinas de promoción comercial²⁸ en los países, abren las puertas a las oportunidades para que los productos lleguen a los mercados de destino y así proyecten la imagen del país y generen los beneficios propuestos.

La firma y la entrada en vigencia de los acuerdos comerciales son los primeros pasos, pero el verdadero reto del desarrollo comercial, tras este punto de partida, se encuentra en la forma como los países reestructuran, adaptan y mejoran sus sectores productivos y sus beneficios de una manera sostenible y efectiva. En otras palabras, la capacidad competitiva y emprendedora para obtener los mejores resultados es el mayor desafío en la administración de los tratados comerciales.

²⁸ La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) ha señalado que el principal objetivo de la mayoría de los organismos de promoción comercial (OPC) en los países de la región es la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas (pymes). Con ese propósito, algunos OPC cuentan con oficinas en el exterior, las cuales cumplen un rol relevante de apoyar a las empresas exportadoras a ingresar a nuevos mercados. Son las pymes las empresas que enfrentan los mayores obstáculos para llegar a nuevos mercados y al mismo tiempo poseen una oferta de productos diversificada, que requiere de la identificación de canales y nichos específicos de mercado. Junto al apoyo de las exportaciones, algunos OPC y sus redes de oficinas comerciales en el exterior se dedican también a la promoción del turismo y a la atracción de inversiones extranjeras directas. Estos objetivos son complementarios en el desafío de la internacionalización de las empresas de un país, y requieren de una profesionalización y coordinación creciente. La forma de enfrentar estos desafíos varía de país a país. Una de las constantes es su permanente ajuste. Para más información puede acceder al siguiente enlace:

<https://www.cepal.org/es/publicaciones/44871-oficinas-promocion-comercial-exterior-como-instrumento-la-diversificacio>
n

- ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración). 2020. La nomenclatura y la clasificación arancelaria de las mercancías, ficha n.º 3 (en línea). Montevideo, Uruguay. Disponible en <https://rb.gy/hqjlt9>.
- Arroyo, D; Díaz, D. 2022. Género y comercio: Hacia un desarrollo más inclusivo y sostenible (en línea). San José, Costa Rica, IICA. Disponible en <https://rb.gy/rfw5xc>.
- Banco Mundial. 2023. El potencial de la integración: Oportunidades en una economía global cambiante. Informe Económico de América Latina y el Caribe. Washington, D. C., Estados Unidos de América. Disponible en <https://rb.gy/gqwax>.
- Bartesaghi, I; De María, N; Melgar, N; Silva, E. 2021. Políticas de agricultura, comercio y alimentación en países de América Latina y el Caribe (en línea). Montevideo, Uruguay, UCU. Disponible en <https://rb.gy/xcsycc>.
- Bagwell, K., & Staiger, R. W. (2002). The Economics of the World Trading System. MIT Press.
- De Los Ángeles, A. 2017. Curso intersemestral RJCE 2017: Clasificación de Aranceles, Barreras Arancelarias y No Arancelarias (en línea). Disponible en <https://rb.gy/udhxb1>.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Chile) 2013. Comercio internacional y desarrollo inclusivo - Construyendo sinergias. Santiago, Chile, Naciones Unidas.
- FAO (Organización de Naciones Unidas para Agricultura y la Alimentación, Italia). 2020. El comercio agrícola en la región de América Latina y el Caribe: estados, desafíos y oportunidades (en línea). Roma, Italia. Disponible en <https://rb.gy/msoude>.
- FAO (Organización de Naciones Unidas para Alimentación y la Agricultura, Italia); FIDA (Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola, Italia); OMS (Organización Mundial de la Salud, Suiza), PMA (Programa Mundial de Alimentos, Italia); UNICEF (Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia, Estados Unidos de América). 2022. Versión resumida de El estado de la seguridad alimentaria y la nutrición en el mundo 2022: Adaptación de las políticas alimentarias y agrícolas para hacer las dietas saludables más asequibles (en línea). Roma, Italia. Disponible en <https://rb.gy/o8i2pu>.
- FAOSTAT (Base de datos estadísticos corporativos de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, Italia). Balanza de alimentos (en línea). Roma, Italia, FAO. Disponible en <https://rb.gy/psil4h>.

- Frohmann, A; Olmos; X. 2022. Enfoque de género en los acuerdos comerciales: Taller para negociadores (en línea). CEPAL, Alianza del Pacífico. s. n. t. Disponible en <https://rb.gy/fmf8xf>.
- González, A. 2005. Estudios Jurídicos sobre el TLC entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos. 1 ed. San José, Costa Rica, Litografía e Imprenta Lil.
- Herreros, S. 2019. La regulación del comercio electrónico transfronterizo en los acuerdos comerciales: algunas implicaciones de política para América Latina y el Caribe (en línea). Santiago, Chile, CEPAL. Disponible en <https://rb.gy/vzo4yu>.
- Hoekstra, A. 2010. The relation between international trade and freshwater scarcity (en línea). OMC. Ginebra, Suiza. Disponible en <https://rb.gy/2rfrtz>.
- IICA (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, Costa Rica). 2012. Manual de capacitación: Mejorando las capacidades técnicas para lograr un mayor aprovechamiento de los acuerdos comerciales. San José, Costa Rica. Disponible en <https://repositorio.iica.int/handle/11324/19698>.
- IICA (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, Costa Rica). 2022. Plan de Mediano Plazo para el período 2022-2026 (en línea). San José, Costa Rica. Disponible en <https://rb.gy/yerxzm>.
- Lopez Gonzalez, J; Jouanjean, Marie-Agnes, 2017. Digital Trade: Developing a Framework for Analysis, OECD Trade Policy Papers 205, OECD Publishing.
- Martin, W; Laborde, D. 2018. The free flow of goods and food security and nutrition (en línea). Washington, D. C., Estados Unidos de América, IFPRI. Disponible en <https://rb.gy/jumjms>.
- Martin, W; Laborde D. 2018. The free flow of goods and food security and nutrition. Washington, D. C., Estados Unidos de América, IFPRI.
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, Colombia.2020. ABC de la defensa comercial: Aplicación al sector agropecuario (en línea). Bogotá, Colombia. Disponible en <https://rb.gy/mjxjeq>.
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, Colombia. 2019. Aplicación de instrumentos de defensa comercial (en línea). Bogotá, Colombia. Disponible en <https://rb.gy/jhg3oz>.

- Ministerio de Economía y Finanzas, Uruguay. Octubre 2020. Obstáculos técnicos al comercio (en línea). Montevideo, Uruguay. Disponible en <https://rb.gy/p3p6c3>.
- Morris, M; Rekha, S; Perego, V. 2020. Panoramas alimentarios futuros: Reimaginando la agricultura en América Latina y el Caribe (en línea). Grupo Banco Mundial. Disponible en <https://rb.gy/sbafb7>.
- OMC (Organización Mundial del Comercio, Suiza). 1995. Acuerdo sobre Salvaguardias (en línea). Ginebra, Suiza. Disponible en <https://rb.gy/guhmqz>.
- OMC (Organización Mundial del Comercio, Suiza). 1995. Entender la OMC: Procedimiento de los grupos especiales (en línea). Ginebra, Suiza. Disponible en <https://rb.gy/fcjoyk>.
- OMC (Organización Mundial del Comercio, Suiza). 1995. La OMC: Glosario de términos (en línea). Ginebra, Suiza. Disponible en <https://rb.gy/l63v1c>.
- OMC (Organización Mundial del Comercio, Suiza). 1995. Temas comerciales: Agricultura (en línea). Ginebra, Suiza. Disponible en <https://rb.gy/xspq94>.
- OMC (Organización Mundial del Comercio, Suiza). 1995. Temas comerciales: Solución de diferencias (en línea). Ginebra, Suiza. Disponible en <https://rb.gy/6odlss>.
- OMC (Organización Mundial del Comercio, Suiza). 2014. Protocolo de enmienda del acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (en línea). Ginebra, Suiza. Disponible en <https://rb.gy/f41xey>.
- OMC (Organización Mundial del Comercio, Suiza). 2016. Serie de los acuerdos de la OMC Agricultura. 3 ed. (en línea). Ginebra, Suiza. Disponible en <https://rb.gy/2zolzy>.
- OMC (Organización Mundial del Comercio, Suiza). 2017. Manual sobre el Sistema de Solución de Diferencias de la OMC. 2 ed. (en línea). Ginebra, Suiza. Disponible en <https://rb.gy/ifoinf>.
- OMC (Organización Mundial del Comercio, Suiza). 2018. Incorporar el comercio para lograr los Objetivos de Desarrollo Sostenible (en línea). Ginebra, Suiza. Disponible en: <https://rb.gy/ip3ynv>.
- OMC (Organización Mundial del Comercio, Suiza). 2019. Informe sobre el comercio mundial 2019: El futuro del comercio de servicios (en línea). Ginebra, Suiza. Disponible en <https://rb.gy/ipb2xd>.

- OMC (Organización Mundial del Comercio, Suiza). 2021. Informe sobre el comercio mundial 2021: Resiliencia económica y comercio (en línea). Ginebra, Suiza. Disponible en <https://rb.gy/slpaem>.
- OMC (Organización Mundial del Comercio, Suiza). 2022. Informe sobre el comercio mundial 2022: Cambio climático y comercio internacional (en línea). Ginebra, Suiza. Disponible en https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtr22_s.htm.
- OMC (Organización Mundial del Comercio, Suiza); ITC (Centro de Comercio Internacional, Suiza); UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Suiza). 2022. World Tariff Profiles 2022 (en línea). Ginebra, Suiza. Disponible en <https://rb.gy/a2igar>.
- Sarquis, A. 2002. Barreras arancelarias y no arancelarias (en línea). La Plata, Argentina. Disponible en <https://rb.gy/he1dbf>.
- SICE (Sistema de Información sobre Comercio Exterior). 2022. Acuerdo global sobre comercio y género (en línea). Disponible en <https://rb.gy/jyfgex>.
- SICE (Sistema de Información sobre Comercio Exterior). 2015. Diccionario de Términos de Comercio (en línea). Disponible en <https://rb.gy/uwcpen>.
- Staiger, R. W. (2015). International rules and institutions for cooperation. In Elgar Handbook on the Economics of International Law (pp. 155-177). Edward Elgar Publishing.
- Trejos, A. 2009. Instrumentos para la evaluación del impacto de acuerdos comerciales internacionales: aplicaciones para países pequeños en América Latina (en línea). México, CEPAL. Disponible en <https://rb.gy/dlsvgv>.
- UNFCCC (Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático). 2022. The Sharm El-Sheikh Climate Implementation Summit COP27: Round table on “Food Security” (en línea). Sharm el-Sheij, Egipto. Disponible en <https://rb.gy/vzot4>.

A

Acceso a mercados: Condiciones en las que un país puede importar un producto, es decir, si paga o no arancel, cuánto paga y qué otros requisitos deben cumplir para poder ingresar al mercado.

Acuerdo bilateral: Acto o acuerdo vinculante entre dos países.

Acuerdo comercial: Convenio, tratado o cualquier otro acto vinculante por el cual dos o más naciones se comprometen a asumir condiciones específicas en su intercambio comercial comúnmente para facilitar el comercio.

Acuerdo de alcance parcial: Tipo de acuerdo bilateral más básico, en materias arancelarias, que busca liberar parcialmente el comercio usando listas negociadas de productos. No involucra ningún otro tema comercial (como medidas sanitarias y fitosanitarias, propiedad intelectual, procedimientos aduaneros, entre otros).

Acuerdo de asociación: Acuerdo que incluye un TLC en su parte comercial para abrir arancelariamente mercados, pero además abarca acuerdos en otros temas relacionados con el comercio, por ejemplo: el de cooperación entre los países y el político.

Acuerdo multilateral: Acuerdo entre varios países de distintas regiones geográficas.

Acuerdo plurilateral: Acuerdo que afecta solo a los países firmantes.

Acuerdo regional: Acuerdo entre un número limitado de Estados ligados normalmente por lazos geográficos, pero también de otro tipo como cultural, político, entre otros.

Acumulación de origen: Acuerdo entre socios comerciales, mediante el cual se permite a un operador del país “A” utilizar materias originarias del país “B” como si fueran originarias de “A” y viceversa. Conforme a este criterio, una mercancía es originaria si se produce en el territorio de una o más de las partes por uno o más productores, siempre que la mercancía cumpla con los criterios para certificar el origen de las mercancías.

Apertura comercial: Reducción o eliminación de aranceles y otras restricciones a las importaciones.
Ejemplo: si una persona quiere comprar en otro país con el que se tiene un acuerdo comercial, maíz amarillo y antes pagaba 20 % de arancel, en el acuerdo se puede definir que se elimine este impuesto. Asimismo, si uno de estos países quiere vender carne de cerdo al otro país socio, en el acuerdocomercial se ha podido negociar que esta carne no pague impuesto al entrar en el otro país o que pague un arancel o impuesto menor por varios años hasta eliminarlo.

Arancel aduanero, conocido también como código aduanero: Lista oficial de mercancías, publicada en un documento, ordenada en función de su producción y transformación (por ejemplo: animales vivos, después carnes, plantas y después flores y follajes, frutas frescas, frutas congeladas o secas). Además de listar y ordenar las mercancías en el arancel aduanero, aparecen los derechos o impuestos arancelarios, que corresponden a la tarifa oficial que debe pagar el importador por las mercancías que compra en el exterior.

Arancel *ad valorem*: Impuesto aduanero que se calcula con base en el valor del producto y se expresa en porcentaje. Por ejemplo: Panamá cobra en aduana un arancel del X % sobre el valor del arroz que se compre en el exterior.

Arancel de importación: Impuesto o tarifa oficial que deben pagar los nacionales de un país cuando adquieren o compran mercancía en otro país. Este impuesto se cobra en la aduana por donde ingresa el producto.

Arancel específico: Impuesto aduanero (arancel) que se calcula con base en la unidad que define la cantidad importada. Es decir, si se importan novillas de otros países, se cobran USD 2 por cada novilla. Este arancel es cada vez menos utilizado. La Unión Europea es una de las regiones que aún conserva este tipo de arancel.

Arancel mixto: Impuesto que se cobra por importar un producto, una combinación de un arancel sobre el valor más un arancel por cantidad importada.

Autoridad sanitaria competente: Autoridad gubernamental encargada de vigilar y garantizar la calidad sanitaria. En algunos países también puede velar por la inocuidad de productos. Dos autoridades podrían ser las que encarguen de cada uno de los temas.

B

Barreras arancelarias: Impuestos a la importación cuando esta impide o dificulta el comercio entre los países.

Barreras no arancelarias: Restricciones a las importaciones de carácter no arancelario. Por ejemplo: cuando un país prohíbe la importación de un producto por una enfermedad o plaga que no existe en el país. También cuando un país pide excesos de documentos, permisos y otros que significan tiempo y dinero, lo cual hace que sea poco atractivo importar ese producto.

Bienes: Productos o mercancías que se utilizan para producir otra mercancía o para su consumo directo.

Certificado de origen: Documento emitido por el productor o el exportador, mediante el cual se garantiza que las mercancías que se certifican son originarias de un país. Ejemplo: un animal nacido y criado en el país donde se extiende el certificado; producto cultivado y procesado en el país que extiende el certificado.

Certificado fitosanitario: Documento oficial que atestigua el estatus fitosanitario de cualquier envío sujeto a reglamentaciones fitosanitarias.

Certificado sanitario: Documento oficial donde se garantiza que los productos alimenticios cumplen con los requisitos sanitarios exigidos.

Certificado veterinario internacional: Certificado expedido por la autoridad veterinaria, donde se describen los requisitos de sanidad animal o de salud pública que satisfacen las mercancías exportadas.

Código arancelario: Estructura numérica asignada para la clasificación de las mercancías, con el propósito de facilitar su identificación en el comercio internacional. Se le refiere comúnmente como arancel aduanero.

Comercio de servicios: componente más dinámico del comercio internacional y columna vertebral de la economía mundial, conformado por las comunicaciones hasta el transporte, las finanzas, la educación, el turismo y los servicios relacionados con el medio ambiente, el sector de los servicios.

Comercio electrónico: Producción, publicidad, venta y distribución de productos a través de redes de telecomunicaciones

Comité de comercio y medio ambiente: Foro permanente de la OMC dedicado al diálogo entre los gobiernos sobre el efecto de las políticas comerciales en el medio ambiente y de las políticas ambientales sobre el comercio.

Conferencia de las partes: Cumbre Anual que realiza la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC).

Contingente (conocido también como cuota): Volumen o monto de las importaciones de un producto determinado, que un país se compromete a aceptar en su mercado sin aplicar medidas restrictivas de un producto. Es decir, a este monto no se le cobrarán impuestos de importación o se le cobrará un impuesto o un arancel menor al normal.

Contingente arancelario: Volumen o monto de las importaciones de un producto determinado que un país se compromete a aceptar en su mercado pagando aranceles que pueden ir disminuyendo con el tiempo en la forma que acuerden dos o más países.

D

Declaración de mercancías: Documento donde se facilita la información del producto o los productos que se están comercializando.

Declaración aduanera: Declaración de la mercancía que se presenta en la aduana y que tiene la información sobre el producto, clasificación arancelaria y sobre los impuestos que debe pagar o que se le exime de pagar, según se ampare o no a las preferencias de un acuerdo comercial.

Defensa comercial: Disciplina normativa que busca crear mecanismos para que los países puedan tener medios efectivos para proteger sus economías y buscar medidas comerciales correctivas ante daños y amenazas graves de daños a ramas de producción nacional muy sensibles económica y socialmente.

Derechos aduaneros: Monto en dinero establecido en los aranceles de aduana que deben pagar las mercancías, tanto a la entrada como a la salida del territorio aduanero de un país.

Derechos antidumping: Derechos utilizados para “neutralizar” el efecto de daño o de amenaza de daño causado por la aplicación de prácticas de dumping. Se aplica a las importaciones y se adiciona al impuesto de importación existente. Para los países miembros de la OMC, se toma en cuenta lo dispuesto en el artículo VI del Acuerdo General y el Acuerdo Antidumping de la OMC.

Desgravación arancelaria: Eliminación o reducción de los aranceles de importación o de exportación.

Desgravación escalonada: Reducción porcentual, generalmente anual, que lleva a la desgravación arancelaria hasta el nivel mínimo pactado por las partes.

Desgravación lineal: Eliminación en etapas iguales de los aranceles sobre las mercancías originarias comprendidas en una de las categorías de desgravación en el cronograma de una parte, lo cual comienza a partir de la entrada en vigor del acuerdo comercial.

Dumping: Exportación de productos a un precio inferior a su valor normal, es decir, a un precio inferiora aquel al que se venden en el mercado interno o en los de terceros países o al costo de producción.

E

Embalaje: Todo aquello que agrupa, contiene y protege debidamente los productos envasados, y que facilita el manejo en las operaciones de transporte y almacenamiento e identifica su contenido. Por medio del embalaje, se protegen los productos contra los riesgos de transporte a que están expuestos durante su traslado a puntos distantes, con el propósito de que lleguen al comprador sin sufrir mermas o deformaciones y en aceptables condiciones de calidad y presentación.

Etiqueta: Cualquier marbete, rótulo, marca, imagen u otra materia descriptiva o gráfica, que se haya escrito, impreso, estarcido, marcado, marcado en relieve o en huecograbado o adherido al envase de un alimento.

Etiquetado: Cualquier material escrito, impreso o gráfico que contiene la etiqueta y acompaña al alimento o se expone cerca del alimento, incluso el que tiene por objeto fomentar su venta o colocación.

Evaluación de la conformidad: Determinación del grado de cumplimiento con los reglamentos, las normas técnicas nacionales, las normas técnicas internacionales u otras especificaciones, prescripciones o características de un producto o servicio.

Exportación: Venta de un producto o servicio a un país distinto a donde se produce.

G

Gravámenes: Derechos aduaneros y cualquier otro tipo de costos, ya sean de carácter fiscal, monetario o cambiario, que incidan sobre las importaciones.

I

Importación: Compra de mercancías o servicios que se realiza entre dos o más países.

Impuestos: Pago obligatorio que los individuos y empresas deben hacer al Estado para contribuir a financiar sus gastos.

Impuestos aduaneros: Son pagos exigidos por el Estado con motivo de la realización de operaciones aduaneras, es decir, pagos por vender o comprar productos de un país a otro. También se conocen como aranceles y otros cargos aduaneros.

Impuestos de importación: Impuestos aduaneros aplicados a las importaciones.

Inciso arancelario: Nomenclatura a ocho dígitos que sirve para identificar una mercancía en un nivel

regional y según la cual se aplican los derechos arancelarios a la importación correspondientes a esa región en particular.

Integración económica: Figura que adoptan un grupo de países donde se tienen reglas comunes en materia económica. Es decir, comparten instituciones para acordar políticas y decisiones económicas que luego se pondrán en práctica en los países que conforman la integración. Por ejemplo: la integración de los países europeos.

Integración regional: Integración que efectúan países que comparten vínculos culturales, políticos, económicos y que, además, constituyen un área geográfica bien definida.

L

Libre comercio: Condición equivalente a “cero por ciento de arancel” inmediato a partir de la entrada en vigor de tratado o acuerdo de libre comercio, para los productos originarios del país exportador, a la hora de internarlos en el país importador.

Licencia de importación: Autorización oficial que permite la entrada de las mercancías en el país importador. Si las mercancías no están sometidas a restricciones aduaneras, se expiden automáticamente.

Listas de productos: Listado que contiene los productos que están incluidos en un acuerdo con su correspondiente “desgravación”, o sea, la reducción o eliminación de los aranceles entre los países que han logrado el acuerdo comercial.

M

Marca de origen: Declaración que llevan las mercancías o sus envases con indicación del país en que se han fabricado, es decir, el país de origen.

Medida arancelaria: Medida aplicada por el gobierno que consiste en la aplicación de un impuesto, con la finalidad de proteger la producción nacional (arancel de importación) frente a los productos importados, así como restringir las exportaciones (arancel de exportación) de un producto o incrementar los ingresos fiscales.

Medidas sanitarias: Medidas adoptadas para proteger la vida o la salud de las personas y los animales.

Medidas fitosanitarias: Medidas adoptadas para proteger la sanidad de las plantas.

Mercado común: Forma de integración económica de dos o más países que, además de constituirse en un solo territorio aduanero, armonizan sus políticas macroeconómicas, lo cual da como resultado

un mercado sin barreras en el que circulan libremente bienes, personas y capitales.

Mercancías en libre circulación: Mercancías donde se puede disponer sin restricciones, desde el punto de vista aduanero. Refiere a la eliminación de los derechos de aduana, las restricciones cuantitativas y las medidas de efecto equivalente.

N

Nación más favorecida: Extensión automática de cualquier mejor tratamiento que se concederá o ya se ha concedido a una parte y que del mismo modo se concederá a todas las demás partes en un acuerdo de comercio internacional.

Nomenclatura del sistema armonizado: Instrumento de nomenclatura internacional de seis cifras que pretende armonizar los criterios técnicos con los que se clasifican las mercancías destinadas a la comercialización entre los diferentes países, con el objetivo de contribuir a la facilitación del comercio. Esta nomenclatura internacional es de utilización obligatoria y no puede ser modificada unilateralmente por ningún país miembro.

Normas de origen: Leyes, reglamentos y procedimientos administrativos con arreglo a los cuales se determina el país de origen de un producto.

Norma técnica: Documento aprobado por una institución reconocida, que prevé, para un uso común y repetido, reglas, directrices o características para los productos o los procesos y métodos de producción conexos y cuya observancia no es obligatoria.

O

Obstáculos técnicos al comercio: Se derivan de la aplicación de los reglamentos técnicos y normas, tales como requisitos en materia de pruebas, etiquetado, envase, embalaje, marcado, certificación, marcas de origen, reglamentos sanitarios y fitosanitarios. En el marco de la OMC, existe un Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al comercio que busca la transparencia en la aplicación de normas y reglamentos técnicos en el comercio internacional, para que no se conviertan en una barrera no arancelaria a las importaciones.

Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS): Conjunto de objetivos globales para erradicar la pobreza, proteger el planeta y asegurar la prosperidad para todos como parte de una nueva agenda de desarrollo sostenible.

Organización Mundial del Comercio (OMC): Única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es garantizar que los intercambios comerciales se realicen de la forma más fluida, previsible y libre posible.

P

País de origen (importación): Aquel país donde se cultivan los productos agrícolas, nacen y se crían los animales, se extrajeron los minerales y se fabricaron los artículos manufacturados total o parcialmente. En este último caso, el país de origen es el que ha completado la última fase del proceso de fabricación para que el producto adopte su forma final.

Partida arancelaria: Unidades en que se divide la Nomenclatura del Sistema Armonizado, en la cual se clasifican grupos de mercancías, las cuales se identifican por cuatro dígitos.

Período de transición: Diferentes plazos establecidos para rebajar los aranceles hasta que estos lleguen a 0 %.

Período de transición: Diferentes plazos establecidos para rebajar los aranceles hasta que estos lleguen a 0 %.

Posición arancelaria: Código numérico de las mercancías, según el sistema de clasificación utilizado en la nomenclatura arancelaria para establecer la declaración de aduana.

Preferencia: Ventaja que beneficia a las importaciones de los productos negociados y originarios de los países participantes de un determinado acuerdo. Las preferencias arancelarias consisten en una reducción de los gravámenes que se aplican a las importaciones desde terceros países.

Preferencia arancelaria: Reducción o eliminación de los impuestos de importación, concedida por un país a otro en el marco de un acuerdo.

Procedimientos aduaneros: Tratamiento aplicado por la autoridad aduanera de cada parte a las mercancías sujetas a control aduanero.

Programas de desgravación arancelaria: Compromiso de los países de eliminar progresivamente los aranceles sobre bienes originarios, de acuerdo con las listas de desgravación que se pactan.

Protección arancelaria: Protección otorgada por un gobierno a las industrias nacionales, mediante el cobro de un arancel a los productos importados.

R

Reglamento técnico: Documento donde se establecen las características de un producto o los procesos y métodos de producción con ellas relacionados, con inclusión de las disposiciones administrativas aplicables y cuya observancia es obligatoria.

S

Salvaguardia: Mecanismo de excepción que se usa para impedir temporalmente las importaciones masivas de un producto que puede causar daño o amenaza de daño grave a la producción nacional. Su objetivo es permitir ajustes del nivel competitivo para que el país logre enfrentar la importación o reubicar sus recursos hacia otro sector de la producción nacional.

Salvaguardia especial: mecanismo que permite al país elevar el arancel de un producto, cuando las importaciones de ese producto suben por encima de lo negociado o cuando los precios del producto caen significativamente. Cuando se aplica la salvaguardia de este tipo, el arancel puede elevarse hasta igualar el que se cobra a terceros países o al aplicado antes de la vigencia del acuerdo comercial.

Seguridad alimentaria: Estado que poseen las personas cuando tienen acceso a suficientes alimentos inocuos y nutritivos para llevar una vida sana y activa.

Subpartida arancelaria: Subgrupos en que se dividen las mercancías de una partida. Se identifican por seis dígitos en la Nomenclatura del Sistema Armonizado.

Subvención: Beneficio económico que un gobierno otorga a los productos de ciertos bienes o servicios o a los consumidores, a menudo para fortalecer la posición competitiva de esas empresas o la capacidad adquisitiva de los consumidores.

T

Territorio aduanero: Espacio sobre el cual un Estado determinado aplica sus normas aduaneras, en ejercicio de su soberanía.

Tasa aduanera: Pago por servicio prestado a las mercaderías de importación y exportación (almacenaje, manipuleo, entre otros).

Tratado: Forma como se estructura un acuerdo.

Tratado de libre comercio (TLC): Acuerdo comercial regional o bilateral para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes. Se basa en la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes y acuerdos en materia de servicios. Se rige por las reglas de la OMC o por mutuo acuerdo entre los países y forma una zona de libre comercio o una zona de preferencias arancelarias entre los países que son parte del tratado.

Trato nacional: Igual trato para nacionales y extranjeros. Las mercancías importadas y las producidas en el país deben recibir el mismo trato, al menos después de que las mercancías extranjeras hayan entrado en el mercado.

U

Unión aduanera: Acuerdo dos o más Estados cuando adoptan una postura común frente al resto de países. Las fronteras comerciales se diluyen, mientras que el bloque impone una tarifa común a las mercancías exteriores entrantes en la unión aduanera.

V

Valor en aduana: Valor de transacción, es decir, el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando estas se venden para su exportación al país de importación, siempre que concurren las siguientes circunstancias:

- a) Que no existan restricciones a la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, con excepción de las que: a) impongan o exijan la ley o las autoridades del país de importación; b) limiten el territorio geográfico donde puedan revenderse las mercancías; o c) no afecten sustancialmente al valor de las mercancías.
- b) Que la venta o el precio no dependan de ninguna condición o contraprestación, cuyo valor no pueda determinarse en relación con las mercancías por valorar.
- c) Que no revierta directa ni indirectamente al vendedor ninguna parte del producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulteriores de las mercancías por el comprador, a menos que pueda efectuarse el debido ajuste.
- d) Que no exista una vinculación entre el comprador y el vendedor o que, en caso de existir, el valor de transacción sea aceptable a efectos aduaneros.

Valoración aduanera: Una de las etapas del procedimiento del aforo, que consiste en avaluar las mercancías sometidas a dicho procedimiento, de acuerdo con la Definición del Valor de Bruselas.

Z

Zona de libre comercio: Zona formada por dos o más Estados donde se han eliminado los aranceles y otras barreras al comercio. Tiene como objetivo mejorar la competitividad, incrementar las exportaciones y dinamizar la economía. Es el sistema de integración que rige en un área formada por dos o más Estados que, de forma inmediata o paulatina, suprimen las barreras aduaneras y comerciales entre sí, pero cada uno mantiene, frente a terceros países, su propio arancel de aduanas y su régimen de comercio.

Anexo 1

ESTRUCTURA DE LA SECCIÓN I CAPÍTULOS, NOTAS DE SECCIÓN Y CAPÍTULO, PARTIDAS Y SUBPARTIDAS

Sección I ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	TÍTULO DE SECCIÓN I
<p>01 Animales vivos. 02 Carne y despojos comestibles. 03 Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos. 04 Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte. 05 Los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte.</p>	Capítulos que integran la SECCIÓN I
Sección I ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	
<p>Notas.</p> <p>1. En esta Sección, cualquier referencia a un género o a una especie determinada de un animal se aplica también, salvo disposición en contrario, a los animales jóvenes de ese género o de esa especie.</p> <p>2. Salvo disposición en contrario, cualquier referencia en la Nomenclatura a productos secos o desecados alcanza también a los productos deshidratados, evaporados o liofilizados.</p>	Notas de SECCIÓN I
Capítulo 1 Animales vivos	
<p>Notas.</p> <p>Este Capítulo comprende todos los animales vivos, excepto:</p> <p>a) los peces, los crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos, de las partidas 03.01, 03.06, 03.07 o 03.08; b) los cultivos de microorganismos y demás productos de la partida 30.02; c) los animales de la partida 95.08.</p>	Notas de Capítulo I
0101 Caballos, asnos, mulos y burdéganos, vivos.	
<p>Caballos:</p> <p>0101.21 -Reproductores de raza pura 0101.29 -Los demás 0101.30 -Asnos 0101.90 -Los demás</p>	Partida 0101 y sus subpartidas

Anexo 2

REGLA	Reglas Generales Interpretativas del Sistema Armonizado
1.	<p>La clasificación de mercancías en la Nomenclatura se regirá por los principios siguientes:</p> <p>Los títulos de las Secciones, de los Capítulos o de los Subcapítulos solo tienen un valor indicativo, ya que la clasificación está determinada legalmente por los textos de las partidas y de las Notas de Sección o de Capítulo y, si no son contrarias a los textos de dichas partidas y Notas, de acuerdo con las Reglas siguientes:</p>
2.	<p>a) Cualquier referencia a un artículo en una partida determinada alcanza al artículo incluso incompleto o sin terminar, siempre que éste presente las características esenciales del artículo completo o terminado. Alcanza también al artículo completo o terminado, o considerado como tal en virtud de las disposiciones precedentes, cuando se presente desmontado o sin montar todavía.</p> <p>b) Cualquier referencia a una materia en una partida determinada alcanza a dicha materia incluso mezclada o asociada con otras materias. Asimismo, cualquier referencia a las manufacturas de una materia determinada alcanza también a las constituidas total o parcialmente por dicha materia. La clasificación de estos productos mezclados o de estos artículos compuestos se efectuará de acuerdo con los principios enunciados en la Regla 3.</p>
3.	<p>Cuando una mercancía pudiera clasificarse, en principio, en dos o más partidas por aplicación de la Regla 2 b) o en cualquier otro caso, la clasificación se efectuará como sigue:</p> <p>a) La partida con descripción más específica tendrá prioridad sobre las partidas de alcance más genérico. Sin embargo, cuando dos o más partidas se refieran, cada una, solamente a una parte de las materias que constituyen un producto mezclado o un artículo compuesto o solamente a una parte de los artículos en el caso de mercancías presentadas en juegos o surtidos acondicionados para la venta al por menor, tales partidas deben considerarse igualmente específicas para dicho producto o artículo, incluso si una de ellas lo describe de manera más precisa o completa;</p> <p>b) Los productos mezclados, las manufacturas compuestas de materias diferentes o constituidas por la unión de artículos diferentes y las mercancías presentadas en juegos o surtidos acondicionados para la venta al por menor, cuya clasificación no pueda efectuarse aplicando la Regla 3 a), se clasifican según la materia o con el artículo que les confiera su carácter esencial, si fuera posible determinarlo;</p> <p>c) Cuando las Reglas 3 a) y 3 b) no permitan efectuar la clasificación, la mercancía se clasificará en la última partida por orden de numeración entre las susceptibles de tenerse razonablemente en cuenta.</p>
4.	<p>Las mercancías que no puedan clasificarse aplicando las Reglas anteriores se clasifican en la partida que comprenda aquellas con las que tengan mayor analogía.</p>

REGLA	Reglas Generales Interpretativas del Sistema Armonizado
5.	<p>Además de las disposiciones precedentes, a las mercancías consideradas a continuación se les aplicarán las Reglas siguientes:</p> <p>a) Los estuches para cámaras fotográficas, instrumentos musicales, armas, instrumentos de dibujo, collares y continentes similares, especialmente apropiados para contener un artículo determinado o un juego o surtido, susceptibles de uso prolongado y presentados con los artículos a los que están destinados, se clasifican con dichos artículos cuando sean de los tipos normalmente vendidos con ellos. Sin embargo, esta Regla no se aplica en la clasificación de los continentes que confieran al conjunto su carácter esencial;</p> <p>b) Salvo lo dispuesto en la Regla 5 a) anterior, los envases que contengan mercancías se clasifican con ellas cuando sean de los tipos normalmente utilizados para esa clase de mercancías. Sin embargo, esta disposición no es obligatoria cuando los envases sean susceptibles de ser utilizados razonablemente de manera repetida.</p>
6.	<p>La clasificación de mercancías en las subpartidas de una misma partida está determinada legalmente por los textos de estas subpartidas y de las Notas de subpartida así como, mutatis mutandis, por las Reglas anteriores, bien entendido que solo pueden compararse subpartidas del mismo nivel. A efectos de esta Regla, también se aplican las Notas de Sección y de Capítulo, salvo disposición en contrario.</p>

Anexo 3

Normas de origen

¿Cuáles son los criterios para calificar a una mercancía como originaria?

Para determinar en qué circunstancias un producto califica como originario -es decir, que cumple con las normas que impone un determinado acuerdo comercial para su producción- es posible considerar tres situaciones diferentes, según las cuales las mercancías de exportación pueden recibir las preferencias acordadas:

1. Mercancías que son obtenidas totalmente o producidas íntegramente en el territorio de los países participantes de un acuerdo comercial. *Por ejemplo: plantas y productos de plantas cosechados o recolectados; animales nacidos o criados; minerales y otros recursos extraídos o tomados.*



2. Mercancías que **son producidas exclusivamente a partir de materiales originarios** del territorio de los países participantes del acuerdo comercial. Por ejemplo: *desperdicios (material reciclado), quesos y helados.*



3. Mercancías en cuya elaboración se utilizan materiales de países no participantes del acuerdo comercial, siempre que sean el resultado de un **proceso de transformación suficiente**. Por ejemplo: a partir del cultivo del algodón, obtención del algodón, fabricación de hilos, elaboración de telas y confección de textiles.



La globalización de los procesos de fabricación ha dado como resultado que muchos productos incluyan piezas, materiales y otros procedentes de todo el mundo. Tales productos no se obtienen enteramente, pero pueden obtener el carácter de originarios siempre que las materias no originarias usadas hayan sido “suficientemente elaboradas o transformadas”. Si las demás materias usadas ya son originarias por sí mismas (por haber sido enteramente obtenidas o por haber sido suficientemente elaboradas o transformadas), no tienen que ajustarse a las condiciones de cambio que se piden.

El grado de “suficiente” elaboración o transformación que se requiere dependerá del producto de que se trate. Esta transformación suficiente se puede determinar por medio de tres criterios:

1. **Criterio de cambio de clasificación:** consiste en determinar si la clasificación arancelaria del producto final (capítulo, partida o subpartida) cambia respecto de la clasificación de sus materias primas o insumos importados de terceros países. Se especifica cuál es el cambio de clasificación que deberán cumplir las mercancías. Ejemplos:

Normas de origen para mayonesa: Cambio a la partida 21.03 desde cualquier otra partida, excepto de la partida 15.11



Huevos 04.07
(puede ser de tercer país)



Aceite 15.11
(debe ser originario)



Limón 08.05
(puede ser de tercer país)



Sal 25.01
(puede ser de tercer país)



Mayonesa
21.03

Esta norma de origen indica que para que la mayonesa pueda ser considerada originaria -en este criterio de cambio de clasificación - debe leerse de la siguiente manera: “Debe de ser un producto originario que clasifique en la partida 21.03 (que corresponde a la mayonesa), utilizando materias primas que pueden ser de terceros países que clasifiquen en cualquier otra partida (como los huevos de la 04.07, limón de la 08.05 y la sal de la 25.01), pero usando materia prima de la partida 15.11 que sea originaria de alguno de los países parte del acuerdo comercial, o sea, que el aceite debe ser originario”

Norma de origen para galletas: “Un cambio a la partida 19.05 desde cualquier otro capítulo, excepto de la partida 11.01, 17.01 o de la subpartida 1103.11 o 1103.20



Harina de trigo 11.01
(materia prima que debe ser originaria)



Azúcar 17.01
(materia prima que debe ser originaria)



Margarina 15.17
(originaria de cualquier tercer país)



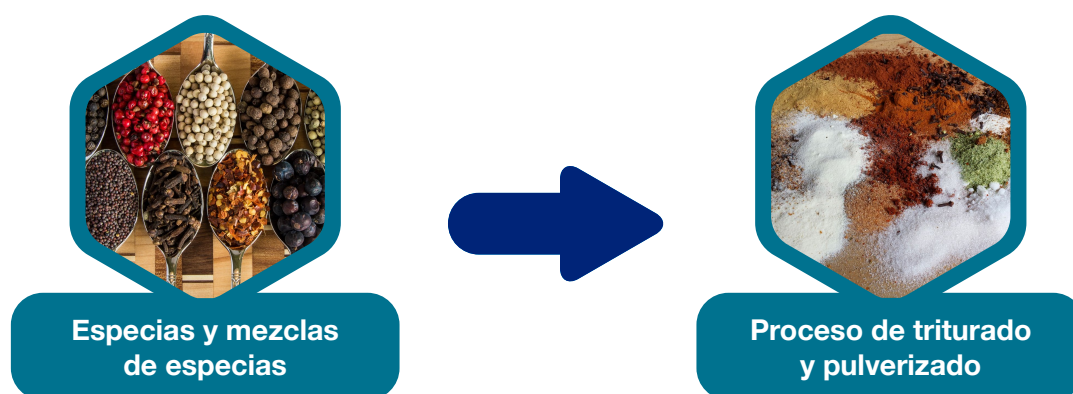
Sal 25.01
(puede ser de tercer país)



Galletas
19.05

Esta regla de origen señala que para obtener un producto que clasifique en la partida 19.05 (como son las galletas) y que se considere originario para optar por una preferencia, se pueden utilizar algunas materias primas de cualquier país fuera del acuerdo comercial, excepto la harina de trigo (partida 11.01) y azúcar (partida 17.01). Tampoco pueden utilizarse grañones o sémola de trigo que se encuentran clasificados en las subpartidas 1103.11 ni pellets de la subpartida 1103.20, que sean importados de otro país que no forme parte del acuerdo.

- 2. Criterio de contenido nacional o regional o del valor agregado.** Con este criterio se indican el método de cálculo y el porcentaje correspondiente. Este criterio se utiliza mayormente para definir el origen de productos industriales, como, por ejemplo: bicicletas, artículos tecnológicos, insumos médicos, textiles, productos de plástico, entre otros.
- 3. Criterio de producción, fabricación o elaboración.** Con este criterio se especifica la operación o el proceso productivo que confiere origen a la mercancía. Por ejemplo:



¿Cómo leer una norma de origen?

Las normas o reglas de origen suelen estar redactadas de una forma muy técnica, lo cual a veces dificulta su entendimiento y, por ende, su correcta aplicación.

Cuando se lee una norma de origen se pueden tener las siguientes situaciones:

- 1. La norma se explica por sí misma, sin necesidad de ninguna interpretación.** Cuando se indica que las mercancías serán originarias del país de nacimiento, crianza, sacrificio, captura, obtención, cultivo o reproducción del producto, se entiende que los productos o sus derivados se obtienen enteramente en un país de manera natural.

Ejemplo: Norma de origen (CAFTA): 02.01 – 02.06

Los productos de esta partida serán originarios del país de nacimiento y crianza del animal.

Clasificación arancelaria: las partidas de la 02.01 a la 02.06 se refieren a carne bovina (fresca, refrigerada o congelada), carne porcina (fresca, refrigerada o congelada), carne ovina o caprina (fresca, refrigerada o congelada), carne caballar, asnal o mular (fresca, refrigerada o congelada), despojos de cualquiera de los tipos de carne citados igualmente frescos, refrigerados o congelados.

Lectura de la norma: Los productos frescos, refrigerados o congelados de cualquiera de los tipos de carne que abarcan las partidas arancelarias que indica la norma de origen (sean 02.01 a 02.06) deben corresponder a animales nacidos y criados en alguno de los países parte del acuerdo comercial, para que puedan ser considerados productos originarios.



2. Cuando la norma inicia su redacción con la indicación “Un cambio a la partida (o a la subpartida) XX.XX, desde cualquier otro capítulo, partida o subpartida..” debe entenderse así: “Cuando el producto final clasifique en la partida XX.XX, podrán utilizarse para su elaboración productos (como materia prima) que procedan de cualquier otro país fuera del acuerdo comercial, es decir, que sus materias primas para elaborarlo pueden ser no originarias.

Ejemplo: Norma de origen (TLC Chile-Centroamérica) 16.03 – 16.05

Un cambio a la partida 16.03 a 16.05 desde cualquier otro capítulo.

Clasificación arancelaria: esta clasificación abarca los extractos y jugos de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos; las preparaciones y conservas de pescado y los crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos, preparados o conservados.

Lectura de la norma: El producto final clasificado en las partidas de la 16.03 a la 16.05 puede utilizar materia prima de cualquier otro capítulo, como por ejemplo del capítulo 3 sobre “pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos” proveniente de

terceros países fuera del acuerdo comercial. Se entendería que lo que le conferirá el origen a estos productos finales será el proceso que conlleve la elaboración de estas conservas, extractos, jugos y preparados.



3. Cuando la norma se redacta con la siguiente indicación: “Un cambio a la partida (o a la subpartida) XX.XX desde cualquier otro capítulo, partida o su partida, excepto de la partida (o su partida) YY.YY; NN.NN; ZZ.ZZ”, debe entenderse lo siguiente: “Cuando el producto final clasifique en la partida XX.XX, podrán utilizarse para su elaboración productos (como materia prima) que clasifican en cualquier otra partida y que procedan de cualquier otro país fuera del acuerdo comercial, y productos que clasifiquen en la partida YY.YY; NN.NN; ZZ.ZZ, que sean originarios de alguno de los países parte del acuerdo. Esta lectura no es más que un reflejo del objetivo de proteger a la producción nacional de los países parte del acuerdo comercial, ya que exige que las materias primas sean producidas en el territorio de algunos de ellos (considerando que alguno de los países produzca de forma importante alguna de las materias primas).

Ejemplo: Norma de origen (CAFTA) - 1901.10

Cambio a esta subpartida desde cualquier otra partida, excepto de la partida 0402.

La subpartida 1901.10 clasifica las preparaciones para la alimentación infantil, acondicionadas para la venta al por menor. La partida 0402 comprende la leche y la nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante.



Cuando se trate de preparaciones para la alimentación infantil de la subpartida 1901.10, las materias primas que se utilicen pueden provenir de países fuera del acuerdo excepto la leche y crema de la partida 0402, pues estos ingredientes deben ser originarios de alguno de los países que sí son parte del acuerdo comercial. Esto es para que el producto final sea considerado originario y pueda disfrutar de la preferencia arancelaria.

4. Cuando la norma dispone: un cambio a la partida (o a la subpartida) XX.XX desde cualquier otro capítulo, partida o su partida, excepto de la partida (o subpartida) YY.YY.; NN.NN; ZZ.ZZ permitiéndose la importación de la subpartida YYYY.YY; debe entenderse igual que el punto tres anterior, que se pueden importar de terceros países todas las materias primas necesarias, excepto las que clasifican en las partidas expresamente señaladas (o sea YY.YY.; NN.NN; ZZ.ZZ), pero permite la importación de materia prima que clasifique en una subpartida correspondiente a una de las partidas exceptuadas (o sea YYYY.YY)

Ejemplo: Norma de origen TLC Costa Rica – Panamá

Un cambio en la partida 17.04 desde cualquier otra partida, excepto de la partida 17.01 a 17.03, permitiéndose la importación de glucosa químicamente pura o jarabe de glucosa.

Clasificación arancelaria: la partida 17.04 corresponde a “artículos de confitería sin cacao (incluido el chocolate blanco). Las partidas 17.01 a 17.03 se refieren a la azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido; a los demás azucaradas, incluidas la lactosa, maltosa, glucosa y fructosa (químicamente puras), jarabe de azúcar; derivados de la miel, incluso mezclas; y la melaza procedente de la extracción o del refinado del azúcar.

Lectura de la norma: Esta regla de origen indica lo siguiente:



Azúcar (17.01): Originaria de cualquiera de las partes (CR o PA)

Jarabe de glucosa (17.02): México

Colorante (32.04): Canadá

Confites (17.04)

Es decir, para que los confites de la partida 17.04 pueden ser reconocidos como originarios de alguna de las partes del acuerdo, deben haber sido elaborados con azúcar o similares de las partidas de la 17.01 a la 17.03, como materia prima obtenidas de alguno de los países partes del tratado, pero permite la excepción de la glucosa químicamente pura o el jarabe de la glucosa provenga de un tercer país fuera del acuerdo (a pesar de clasificar dentro de la excepción pues es partida 17.02). La razón debe ser porque ninguno de los países parte del acuerdo producen esta materia prima y por ello se permite importar al productor de confites.

¿Qué es el certificado de origen?

El Certificado de Origen es un documento que acredita el carácter originario de un bien a ser exportado, evaluado como tal a través de la aplicación de reglas de origen.

El certificado de origen es un documento por el cual el productor final o el exportador (y en algunos acuerdos comerciales más recientes el mismo importador) declaran bajo juramento que la mercancía que se va a exportar ha cumplido con las exigencias que, para su elaboración, establecen las normas de origen del acuerdo de que se trate. Este documento se presenta en diferentes formatos según el respectivo acuerdo y permitirá al importador comprobar de dónde “nace” el producto y con ello solicitar a las autoridades aduaneras correspondientes el beneficio de las preferencias que goza la mercancía.

El certificado de origen es expedido y/o visado por las cámaras de comercio u otros organismos competentes del país exportador, que sirve para acreditar que la mercancía consignada es originaria de la nación mencionada en el mismo.



IICA

