



Blog del IICA (/)

SEMBRANDO HOY LA AGRICULTURA DEL FUTURO

[INICIO \(/\)](#)

[ENGLISH \(/EN/NODE/190\)](#)

[Inicio \(/\)](#) > [Blogs \(/blog\)](#) > [esalazar's blog \(/blog/48\)](#)

> [Potenciando el Comercio Agroalimentario: Guía para Aprovechar los Acuerdos Comerciales internacionales - Resumen Ejecutivo](#)

Potenciando el Comercio Agroalimentario: Guía para Aprovechar los Acuerdos Comerciales internacionales - Resumen Ejecutivo

Última actualización: Julio 19, 2024

Colaboradores

[Laura Gallardo Suazo \(/taxonomy/term/209\)](#)



En un mundo cada vez más interconectado, el comercio internacional juega un papel crucial en la sostenibilidad y desarrollo de los sistemas agroalimentarios. El Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) (<https://iica.int/es>) ha desarrollado una guía esencial para maximizar los beneficios de los acuerdos comerciales internacionales. Esta guía no solo es una herramienta práctica para entender y aplicar estos acuerdos, sino que también promueve la competitividad y el desarrollo sostenible en el sector agroalimentario. Te invitamos a descubrir los principales mensajes y la utilidad de esta guía, y a explorar el documento completo disponible en línea.

La Guía de creación de capacidades para el aprovechamiento de los acuerdos comerciales internacionales (<https://repositorio.iica.int/handle/11324/22091>) (ACI) desarrolla como puntos clave para el aprovechamiento efectivo de los acuerdos comerciales:

- **Comprensión y aplicación de normas:** Para aprovechar plenamente los acuerdos comerciales, es esencial entender las normas y regulaciones establecidas. La guía proporciona una visión detallada de estos aspectos, facilitando el cumplimiento de los mismos.
- **Fortalecimiento de las capacidades técnicas:** La guía destaca la importancia de desarrollar capacidades dentro del sector agroalimentario, que abarca a los responsables de la política comercial agrícola y a todos los interesados en el comercio internacional, proporcionando las herramientas para optimizar el uso de los acuerdos vigentes y mejorar la competitividad del sector.
- **Aprendizaje colectivo:** La guía fomenta el aprendizaje y la cooperación entre los diferentes actores del sector, incluyendo gobiernos, empresas y academia, para mejorar el aprovechamiento de los acuerdos comerciales.
- **Promoción de la Competitividad:** Se enfatiza la necesidad de estrategias que incrementen la competitividad de los productos agroalimentarios en el mercado internacional, utilizando los acuerdos comerciales como herramienta principal.



“Para aprovechar al máximo los beneficios de los acuerdos comerciales internacionales (ACI), 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.”

Descarga la guía: <https://repositorio.iica.int/handle/11324/22091>

(<https://repositorio.iica.int/handle/11324/22091>).

Este documento presenta información detallada sobre las generalidades del comercio internacional, los tipos de acuerdos, la estructura y los componentes principales, así como sobre los alcances de los ACI. Además, proporciona herramientas para ayudar a los lectores a prepararse para cumplir con las normas y regulaciones establecidas sobre el tema.

“Un Acuerdo Comercial Internacional (ACI) es un convenio, tratado u otro acto vinculante a través del cual dos o más estados establecen condiciones específicas en su intercambio comercial, usualmente para facilitar el comercio. Los ACI tienen como objetivo mejorar la cooperación y le eficiencia en el comercio internacional.”

Utilidad de la Guía

La guía del IICA es una herramienta indispensable para diversos actores, incluyendo:

- **Gobiernos:** Proporciona directrices claras para los responsables de la política comercial agrícola, facilitando la implementación de acuerdos comerciales y el fortalecimiento de la competitividad del sector.
- **Empresas:** Ayuda a las empresas a entender las ventajas y oportunidades que los acuerdos comerciales ofrecen, permitiéndoles acceder a nuevos mercados y mejorar su competitividad.
- **Academia:** Sirve como un recurso educativo valioso para estudiantes y académicos interesados en el comercio internacional y la economía agroalimentaria.

La guía se desarrolla en tres módulos: **1) Los acuerdos comerciales internacionales y sus alcances, 2) Normativa que rige los acuerdos comerciales internacionales y su relación con la agricultura y; 3) Implementación de los acuerdos de libre comercio.**



Módulo 1. Los acuerdos comerciales internacionales y sus alcances

Los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC) son textos jurídicos que abarcan múltiples temáticas como la agricultura, los textiles, las telecomunicaciones, los servicios financieros, la contratación pública, la propiedad intelectual, los reglamentos sobre sanidad animal y vegetal, etc. Estos acuerdos se rigen por **cuatro principios fundamentales**:

- **No discriminación:** bajo este principio, **la nación más favorecida (NMF)** asegura que los Estados Miembros de la OMC traten a todos los socios comerciales de manera equitativa.
- **Trato nacional:** las mercancías importadas deben recibir el mismo trato que a las producidas localmente, evitando cualquier perjuicio hacia los productos extranjeros.
- **Facilitación del comercio:** este principio busca aumentar los intercambios comerciales mediante la reducción de obstáculos al comercio y la promoción de una competencia leal.
- **Reciprocidad en la aplicación de medidas:** se espera las ventajas comerciales otorgadas por un país sean correspondidas con medidas similares por el país beneficiado.

Tipos de Acuerdos Comerciales Internacionales (ACI)

Los ACI se clasifican según su alcance y la profundidad de la integración:

1. Según su alcance:

- *Multilateral:* abarca a todos los miembros de la OMC,
- *Bilaterales:* entre dos países,
- *Plurilaterales:* entre un grupo de países y
- *Regionales:* Entre un grupo específico de países con lazos geográficos, culturales o políticos.

2. Según la profundidad de la integración:

- *Acuerdo de alcance parcial (AAP)*: acuerdo bilateral básico mediante el cual se liberan o bajan los aranceles de productos específicos.
- *Tratado de libre comercio (TLC)*: donde se eliminan o reducen aranceles entre los signatarios.
- *Unión aduanera (UA)*: es un acuerdo donde se adopta una postura común frente a países no miembros, estableciendo un arancel común.
- *Mercado común (MC)*: además del establecimiento de arancel común, permite la libre circulación de mercancías, mano de obra, capital y servicios.
- *Unión económica (UE)*: además de un mercado común, establece políticas económicas comunes.
- *Acuerdo de asociación*: Incluye temas comerciales, políticos y de cooperación.
- *Acuerdo megaregional*: Abarca temas no comerciales pero relacionados con el comercio como disposiciones laborales, ambientales y de propiedad intelectual). Además, tienen un alcance más ambicioso al incluir temas como mejores prácticas y un esquema más estandarizado para el comercio internacional, como el reconocimiento mutuo de registros, reglas de producción más justa y la consideración de los compromisos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), entre otros. Un claro ejemplo es la Alianza del Pacífico.

Proceso de negociación

El proceso de negociación de un ACI involucra varias fases:

- *Análisis y Acercamiento*: Se realiza un análisis técnico y de flujos de comercio para identificar oportunidades. Los países interesados se acercan para discutir y analizar las economías y ofertas de productos y servicios.
- *Consultas*: Se llevan a cabo consultas con sectores productivos y sociales para evaluar la conveniencia del acuerdo.
- *Rondas de Negociación*: Se realizan reuniones formales entre representantes de los países para acordar los términos del acuerdo.
- *Firma y Revisión Legal*: Una vez acordadas las medidas, se firma el acuerdo y se revisa legalmente.
- *Ratificación y Entrada en Vigor*: Cada país sigue su proceso interno de ratificación para que el acuerdo entre en vigor.

Figura 2. Proceso de negociación de los ACI.

Fuente: IICA 2012.

Consulte el documento en <https://repositorio.iica.int/handle/11324/19698> (<https://repositorio.iica.int/handle/11324/19698>)

El **proceso de transición** se refiere a los plazos establecidos por los entes firmantes para rebajar los aranceles hasta llegar a lo dictado en los acuerdos.

Beneficiarios de los ACI

Los principales beneficiarios de los ACI incluyen:

- *Productores*: Acceso a nuevos mercados.
- *Exportadores e Importadores*: Eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias.
- *Consumidores*: Mayor variedad de productos a mejores precios.
- *Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes)*: Acceso preferencial a mercados.
- *Industria Alimentaria*: Acceso a materias primas y productos agropecuarios.
- *Mujeres y Jóvenes*: Incremento en oportunidades comerciales y de empleo.
- *Gobiernos*: Mejora en la balanza comercial y calidad de vida de la población.

Estructura de los ACI

Los ACI se componen de dos partes fundamentales:

1. *Parte normativa*: contiene las reglas comunes que regulan el comercio entre los países firmantes.
2. *Acceso a mercados*: incluye los compromisos adquiridos de reducción arancelaria y otras medidas de facilitación del comercio.



Módulo 2. Normativa que rige los acuerdos comerciales internacionales y su relación con la agricultura

El segundo módulo de la guía aborda temas esenciales relacionados con la normativa de los acuerdos comerciales internacionales y su impacto en la agricultura. A continuación, se presenta un resumen de los contenidos principales:

Acceso a mercados

El acceso a mercados se refiere a las condiciones que permiten a un país importar productos desde otro. Los principales obstáculos para ingresar a mercados extranjeros pueden ser arancelarios o no arancelarios. Las "*preferencias arancelarias*" implican la reducción o eliminación de impuestos de importación como resultado de un ACI.

Barreras al comercio

1. Aranceles o barreras arancelarias: impuestos sobre productos importados para dar ventaja a los productores nacionales. Pueden ser:

- *Ad Valorem*: Un porcentaje del valor del bien importado.
- *Específico*: Un monto fijo por unidad del bien importado.
- *Mixto*: Una combinación de los anteriores.

2. Barreras no arancelarias: medidas que no implican aranceles, pero dificultan el comercio, como:

- Requisitos de contenido nacional.
- Licencias de importación.

- Requisitos técnicos.
- Normas de etiquetado.
- Regulaciones sanitarias y fitosanitarias.
- Trámites aduaneros excesivos.

Clasificación arancelaria

El proceso para asignar un código o subpartida a las mercancías, facilitando su identificación en el comercio internacional. Utiliza el Sistema Armonizado (SA), empleado por más de 190 países. La clasificación puede incluir *Nomenclatura Común*, la cual, es utilizada por bloques regionales como MERCOSUR, Comunidad Andina y Sistema Arancelario Centroamericano.

Nomenclaturas subregionales y nacionales

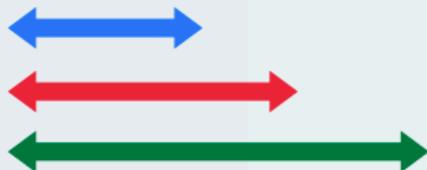
Sub-regionales:

- 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.

Reglas de origen

Determinan si una mercancía puede considerarse de un país específico para su tratamiento jurídico. Existen dos tipos de reglas de origen:

- *Reglas de origen no preferenciales*: de aplicación general por el país importador siempre que tales normas de origen no estén relacionadas con acuerdos comerciales para el otorgamiento de beneficios arancelarios.
- *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.

Medidas sanitarias o fitosanitarias (MSF)

Regulaciones adoptadas para proteger la vida o salud de personas, animales y plantas. Según el Acuerdo MSF de la OMC, estas medidas deben ser claras, transparentes y notificadas a otros países.

Los obstáculos técnicos al comercio (OTC)

La norma técnica (voluntaria) y el reglamento técnico (de acatamiento obligatorio) son regulaciones con fines específicos, como la seguridad nacional o la protección del medio ambiente. El Acuerdo OTC de la OMC busca evitar que estas medidas se conviertan en barreras injustificadas al comercio.

Salvaguardia

Medidas temporales para proteger la industria nacional de importaciones masivas que puedan causar daño grave. Pueden ser globales, específicas o provisionales, y se aplican tras una investigación por una autoridad competente.

Subvenciones

Ayodos económicos que un gobierno proporciona para fortalecer la competitividad de ciertos productos en el mercado internacional. Pueden ser:

- *Recurribles.*
- *No recurribles.*
- *Prohibidas.*

Dumping y Medidas Antidumping

El *dumping* es la práctica de vender productos a precios inferiores a su valor en el mercado nacional, perjudicando la producción local. Las medidas *antidumping* incluyen la imposición de aranceles adicionales y límites cuantitativos a las importaciones para neutralizar sus efectos.

Solución de diferencias

Proceso que incluye consultas, intervención de tribunales arbitrales o paneles, mecanismos alternativos de resolución de controversias y la implementación de resoluciones, con la posibilidad de aplicar contramedidas si no se cumplen.

Temas adicionales

Los ACI también pueden incluir políticas de género, comercio y medio ambiente, comercio electrónico, comercio de servicios, propiedad intelectual, contratación pública y seguridad alimentaria.

Este módulo proporciona una comprensión detallada de las normativas que rigen los acuerdos comerciales internacionales y su relación con la agricultura, preparando a los interesados para manejar y aprovechar estas regulaciones en el comercio agroalimentario.



Módulo 3. Implementación de los acuerdos de libre comercio

El tercer módulo de la guía se centra en la implementación de los acuerdos de libre comercio, abarcando desde los tipos de acuerdos hasta los mecanismos de defensa comercial. A continuación, se presenta un resumen de los contenidos principales:

Implementación de los Acuerdos de Libre Comercio

1. Definición y formalización:

- Un acuerdo comercial es un instrumento jurídico donde dos o más naciones asumen condiciones específicas para su intercambio comercial.
- El acuerdo firmado refleja el consenso de las partes y lleva la formalidad de las autoridades competentes.
- Un acuerdo vigente ha sido ratificado y se ha incorporado al ordenamiento jurídico nacional.

2. Mecanismos de administración

- Una vez en vigor, los acuerdos cuentan con mecanismos internos para su administración, seguimiento y monitoreo.
- Estas actividades incluyen mantener actualizada la lista de compromisos, coordinar agendas de trabajo nacionales y apoyar las labores de los comités de trabajo del tratado.
- La comunicación constante entre el sector público y el sector privado es esencial para monitorear efectos, desafíos y oportunidades del tratado.

Defensa comercial

1. Medidas de protección:

- Las medidas de defensa comercial protegen las economías nacionales ante prácticas desleales y amenazas a industrias sensibles.
- *Medidas Antidumping*: Se aplican cuando productos son vendidos a precios inferiores a su valor en el mercado nacional.
- *Medidas Compensatorias*: Se aplican para neutralizar subvenciones que afecten la competencia.
- *Medidas de Salvaguardia*: Protegen temporalmente la industria nacional de importaciones masivas. Pueden ser multilaterales, globales o bilaterales.

Información de mercados

Indicadores y análisis:

- Las estadísticas y la información de mercados son herramientas clave para la administración de los acuerdos comerciales.
- Ayudan a analizar el impacto de las importaciones, evaluar el nivel de daño a las industrias nacionales y determinar la competitividad de los productos nacionales en el mercado global.
- La información sobre mercados y estadísticas permite a los gobiernos tomar decisiones informadas en materia de comercio exterior.

“Es fundamental analizar los mercados para identificar el impacto de las importaciones, evaluar el nivel de daño a las industrias nacionales, considerar el volumen de exportaciones y determinar la competitividad de los productos nacionales en el mercado global.”

Promoción y Competitividad

Formulación de políticas:

- La comunicación entre el sector público y privado ayuda a formular políticas públicas que mejoren la competitividad de las industrias nacionales.
- Es fundamental identificar y aprovechar oportunidades, así como enfrentar los desafíos que surjan del tratado comercial.

Este módulo proporciona una comprensión detallada de los procesos y mecanismos necesarios para la implementación efectiva de los acuerdos de libre comercio, asegurando que las partes involucradas puedan maximizar los beneficios y proteger sus economías de prácticas desleales.

Invitación a Leer la Guía Completa

Sobre la autora



Laura Gallardo Suazo

Pasante del Programa de Comercio Internacional e Integración Regional del IICA.

Comité editorial



Joaquín Arias
Coordinador, OPSAa



Eugenia Salazar
Economista, OPSAa

Las opiniones expresadas en este blog son responsabilidad de los autores y no reflejan necesariamente la opinión del IICA.

Blog tags

COMERCIO INTERNACIONAL (/tags/comercio-internacional)

Acuerdos Comerciales Internacionales (ACI) (/tags/acuerdos-comerciales-internacionales-aci)

AÑADIR NUEVO COMENTARIO

Nombre

Correo

Digite su correo electrónico.

Subject