



# Manual de capacitación: “Mejorando las capacidades técnicas para lograr un mayor aprovechamiento de los acuerdos comerciales”

Una contribución a los procesos de fortalecimiento de capacidades, aprendizaje colectivo, el aprovechamiento de los acuerdos comerciales vigentes en los países y la competitividad del sector agrícola.

Documento elaborado en el marco del Proyecto: Mejorando las capacidades de los países para lograr un mayor aprovechamiento de los acuerdos comerciales y contribuir a la competitividad del sector agrícola, ejecutado por el Consorcio conformado por las Oficinas IICA de Costa Rica, Honduras, Guatemala y Nicaragua, el Centro de Análisis Estratégico para la Agricultura (CAESPA), el Programa de Agronegocios y Comercialización y el Programa de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad de Alimentos.

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), 2012



Manual de capacitación: “Fortalecimiento de capacidades técnicas para la promoción de los productos agroalimentarios con acceso negociado en mercados exteriores” por IICA se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 3.0 Unported.  
Basada en una obra en [www.iica.int](http://www.iica.int).

El Instituto promueve el uso justo de este documento. Se solicita que sea citado apropiadamente cuando corresponda.

Esta publicación también está disponible en formato electrónico (PDF) en el sitio Web institucional en <http://www.iica.int>.

Coordinación editorial: Juana Galván  
Corrección de estilo: Máximo Araya, María Marta Kandler  
Diseño de portada: Gabriela Wattson  
Diagramación: Gabriela Wattson  
Impresión: Imprenta IICA

Manual de capacitación: “Mejorando las capacidades técnicas para lograr un mayor aprovechamiento de los acuerdos comerciales” / IICA -- San José, C.R.: IICA, 2012.  
76 p.; 28 cm x 21.5 cm.

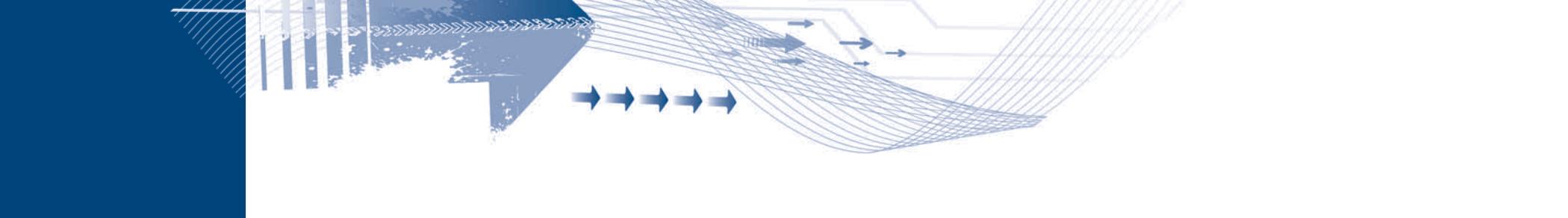
ISBN 978-92-9248-430-9

1. Comercio internacional 2. Acuerdos comerciales 3. Mercados 4. Productos agrícolas 5. Materiales de enseñanza 6. Capacitación I. IICA II. Título

AGRIS  
E71

DEWEY  
382.9

San José, Costa Rica  
2012



# Tabla de contenidos

Presentación .....	7
Introducción .....	9
Abreviaturas.....	10
Módulo 1: ¿Cómo entender un acuerdo comercial?.....	11
1.1    Generalidades de los acuerdos comerciales .....	12
1.1.1.  ¿Qué es un acuerdo comercial? .....	12
1.1.2.  Negociación, firma y entrada en vigencia .....	12
•    ¿Quiénes participan en la negociación de los acuerdos comerciales?.....	12
•    ¿En qué consiste el proceso de negociación? .....	13
•    Suscripción y entrada en vigencia de los acuerdos comerciales .....	14
1.1.3.  Rango jurídico de los acuerdos comerciales.....	16
1.1.4.  ¿Por qué los países firman tratados de libre comercio?.....	16
•    ¿Qué ventajas y desventajas pueden traer los tratados de libre comercio?..	16
•    ¿Quiénes se benefician?.....	17
-    Productores.....	17
-    Consumidores.....	17

1.1.5.	Principales temas negociados en los acuerdos comerciales .....	17
•	¿Qué es acceso a mercados? .....	18
•	¿Qué son barreras arancelarias?.....	18
•	¿Qué se entiende por barreras no arancelarias? .....	19
•	¿Qué son cuotas? .....	19
•	¿Qué son contingentes arancelarios?.....	19
•	¿Qué es un período de transición?.....	19
•	¿Qué se entiende por salvaguardia? .....	19
•	¿Qué es una salvaguardia especial SGE? .....	19
•	¿Qué significa dumping? .....	20
•	¿En qué consisten las reglas de origen? .....	20
•	¿Qué es y para qué sirve el certificado de origen? .....	20
•	¿Qué son las medidas sanitarias y fitosanitarias? .....	20
1.2.	Importancia de los acuerdos comerciales .....	21
1.2.1.	Creación de una zona de preferencias arancelarias (ZPA) y facilitación de comercio ....	21
•	¿Qué son las preferencias arancelarias? .....	21
•	¿Qué implica el libre comercio en una ZPA? .....	22
1.2.2.	Acceso de productos agrícolas en los acuerdos comerciales.....	22
-	Autoevaluación- I Módulo .....	24

Módulo 2: Disposiciones en los acuerdos de libre comercio relacionadas con agricultura .....	25
2.1. Parte normativa de los acuerdos comerciales .....	26
2.1.1. Acceso a mercados .....	26
• ¿Qué son las listas de productos de los países? .....	28
• Condiciones de acceso de los productos .....	29
- Libre comercio .....	29
- Programas de desgravación .....	29
- Contingentes o cuotas .....	30
- Licencias de importación .....	30
• ¿Cómo entender la codificación arancelaria? .....	30
2.1.2. Facilitación de comercio .....	36
• Normas de origen .....	36
• ¿Qué es el certificado de origen? .....	46
2.1.3. Disposiciones sobre las medidas sanitarias y fitosanitarias .....	46
2.1.4. Obstáculos técnicos al comercio .....	48
2.1.5. Salvaguardias, subvenciones y derechos antidumping .....	50
2.1.6. Solución de controversias .....	53
- Autoevaluación- II Módulo .....	54

Módulo 3: Implementación de los acuerdos de libre comercio y promoción comercial.....	55
3.1. ¿Cuándo se puede utilizar lo acordado en un tratado comercial? ¿Cómo deben administrarse?.....	56
3.1.1. Mecanismos internos .....	57
• Temas relacionados con el control y apoyo al comercio exterior.....	58
• Relación sector público-privado en la implementación de los acuerdos de libre comercio .....	61
3.1.2. Información de mercados .....	62
3.1.3. Promoción comercial.....	64
- Autoevaluación- III Módulo .....	66
Glosario .....	67
Literatura citada .....	74



# Presentación

El Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) busca contribuir a fomentar una agricultura más competitiva. Por ello, y como parte de las actividades previstas dentro del Proyecto \Mejorando las capacidades de los países para lograr un mejor aprovechamiento de los acuerdos comerciales y contribuir a la competitividad del sector agrícola, se desarrolló una herramienta metodológica que no solo permite identificar oportunidades de exportación, sino que ofrece orientaciones, en materia de inversión e innovación, para favorecer la inserción exitosa en los mercados internacionales.

La publicación va dirigida principalmente a técnicos de los ministerios de agricultura y a representantes de organizaciones privadas interesados en identificar oportunidades de exportación, pero también a otras personas que quieran incursionar en los mercados exteriores haciendo uso de las preferencias negociadas en el marco de los Acuerdos de Libre Comercio (ALC).

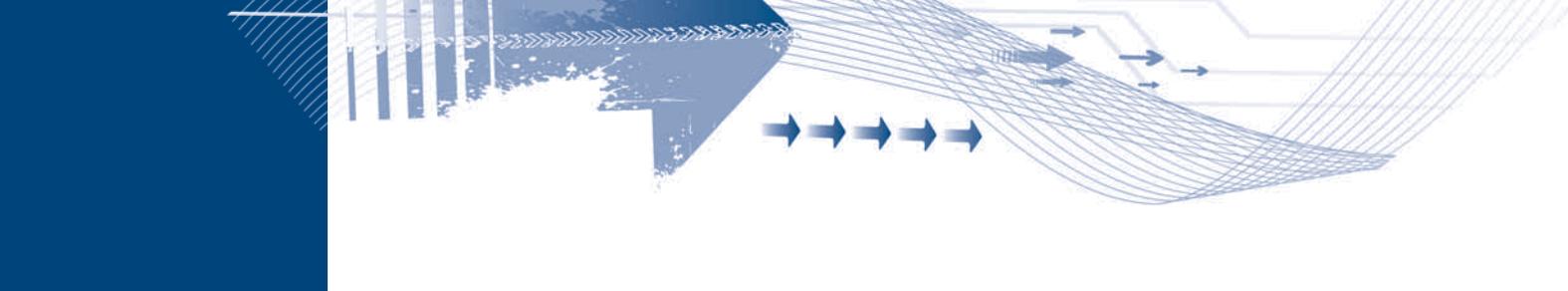
El propósito del trabajo es dotar al lector de conocimientos generales que le permitan comprender el lenguaje, los términos y las figuras que se emplean en los acuerdos comerciales y que enmarcan la promoción de los productos agroalimentarios. De igual forma, facilitarle la identificación de los productos con mayor potencial de exportación y ponerlo en contacto con los requisitos que hay que cumplir para incursionar en los mercados internacionales. Este tipo de información resulta indispensable para definir estrategias de inversión y de promoción de las exportaciones.

La elaboración del documento es resultado del trabajo conjunto de los Especialistas internacionales y nacionales de Guatemala, Honduras, Nicaragua y Costa Rica que conformaron el Consorcio para la ejecución del Proyecto. La supervisión técnica y la redacción del Manual de capacitación que presentamos aquí estuvo a cargo de la Especialista en Políticas y Comercio Agrícola del Centro de Análisis Estratégicos Para la Agricultura, Juana Icela Galván, con la asistencia de la consultora Fiorella Bulgarelli González y del estudiante Irvin Brenes Vargas, como parte de su pasantía y práctica universitaria.

Esperamos que el documento resulte de gran utilidad y se convierte en un instrumento valioso para apoyar los esfuerzos de capacitación y promoción de los agronegocios que realizan los Estados Miembros del IICA.

Rafael A. Trejos

*Gerente del Centro de Análisis Estratégico para la Agricultura (CAESPA)  
Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)*



# Introducción

El Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) tiene plena conciencia de que cada vez más los países de las Américas conceden especial importancia al establecimiento de acuerdos de libre comercio (ALC) como parte de sus estrategias comerciales, en la búsqueda por consolidar mercados para sus productos y con el fin de desarrollar una oferta exportable competitiva, que a su vez se espera que genere más y mejores empleos.

No obstante, los productores de pequeña y mediana escala de pequeñas economías han hecho un uso limitado de las preferencias negociadas en los ALC. Una de las causas que limita el aprovechamiento y preparación para competir en el marco de acuerdos comerciales negociados es la dificultad de acceso a información clara y pertinente, tanto de las preferencias arancelarias como de los requisitos no arancelarios para ingresar a esos mercados.

Por lo anterior, el IICA, en apoyo a los países, ha desarrollado una herramienta metodológica que les permitirá identificar las oportunidades potencialmente aprovechables para productos agroalimentarios en

el marco de las condiciones negociadas en los ALC y proveer, de manera sintetizada, información útil para orientar la toma de decisiones en cuanto a inversiones e innovaciones que permitan a determinado país insertarse exitosamente en el mercado de destino.

Esta herramienta metodológica diseñada para identificar productos con mayor potencial de exportación y los requisitos para insertarse en mercados internacionales viene acompañada del presente manual de capacitación, que ha sido elaborado con un doble propósito. Primeramente pretende explicar los temas básicos del comercio exterior enfocados en relación con el ámbito agroexportador 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, entender lo que es el comercio internacional y lo que significa el comercio negociado con miras a un análisis estratégico para la selección de mercados internacionales, hacer la correcta lectura de un acuerdo de libre comercio, manejar la codificación arancelaria y las correspondientes descripciones, entre otros.

De seguido, el módulo de capacitación contribuiría a generar una guía de uso de la metodología, de manera que los interesados puedan construir, a partir de su propio interés e investigación y una base de trabajo dada, sus propias listas de productos en aras de identificar las oportunidades en mercados con ALC vigentes.

Este manual de capacitación va dirigido principalmente a los técnicos nacionales de los ministerios de agricultura y a los representantes de organizaciones privadas, para los cuales sea de utilidad la identificación de oportunidades de exportación. No obstante, puede beneficiar a otras personas que tengan relación con comercio internacional o quieran incursionar en mercados exteriores haciendo uso de preferencias negociadas para facilitar y ampliar el comercio.

El presente documento está estructurado en tres módulos:

- El primer módulo incluye generalidades de los acuerdos comerciales.
- El segundo módulo presenta la normativa de este tipo de tratados, donde se exponen conceptos como el acceso a mercados, facilitación del comercio, defensa comercial y solución de controversias junto con todos los subtemas que implican estos capítulos dentro de un acuerdo negociado.
- El tercer módulo se procura explicar la mecánica de la administración de un acuerdo comercial una vez

que entra en vigencia y la forma como se acompaña de labores de promoción comercial a lo interno de los países.

Al final de la capacitación, se espera que el usuario sea capaz de interpretar de manera general las disposiciones de los acuerdos de libre comercio, la normativa negociada y los requerimientos de acceso a mercados. Esto le permitirá hacer uso de las herramientas de conocimiento y tecnológicas necesarias para la elaboración de sus propias fichas de productos y mercados con toda la información que pueda ser relevante para la facilitación del intercambio comercial en el marco de los acuerdos de libre comercio y la maximización de resultados para el sector agroexportador.

Esperamos que este manual sea un instrumento de consulta y aprendizaje permanente para los participantes en la aplicación de los acuerdos comerciales y para sus beneficiarios.

## Abreviaturas

<b>AAP</b>	Acuerdo de alcance parcial
<b>ALC</b>	Acuerdo de libre comercio
<b>MSF</b>	Medidas sanitarias y fitosanitarias
<b>NMF</b>	Nación más favorecida
<b>OMC</b>	Organización Mundial de Comercio
<b>OTC</b>	Obstáculos técnicos al comercio
<b>TLC</b>	Tratado de libre comercio
<b>ZPA</b>	Zona de preferencia arancelaria

# Módulo 1:

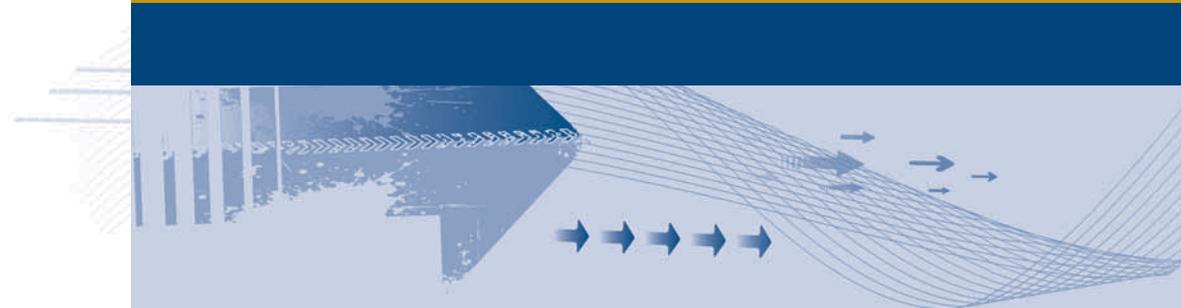
## ¿Cómo entender un acuerdo comercial?

### Objetivos de aprendizaje

1. Conocer los aspectos básicos que permiten identificar un acuerdo comercial y la zona de preferencias arancelarias.
2. Descubrir el proceso de negociación de un acuerdo comercial y su vigencia para ser administrado.
3. Comprender los temas claves que comprende un acuerdo comercial tras la negociación y que son parte fundamental de los compromisos de los países socios comerciales.

### Mensajes claves

Acuerdo comercial, ratificación y vigencia del acuerdo, administración del tratado, lectura de un acuerdo comercial a través de la comprensión de sus temas fundamentales: acceso a mercados, barreras arancelarias, barreras no arancelarias, cuotas, contingentes arancelarios, salvaguardias, dumping, normas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, zona de preferencias arancelarias.



# 1.1. Generalidades sobre los acuerdos comerciales

## 1.1.1. ¿Qué es un acuerdo comercial?

En términos generales, no hay una sola nación que pueda considerarse autosuficiente y que no necesite del apoyo de otra nación. Dicho de otra manera, los países comercian por varias razones, entre ellas, porque ninguno puede producir todo lo que necesita. Es decir, cuando un país no produce lo necesario para la alimentación, salud, bienestar o seguridad de su población, se lo compra a otro.

El desarrollo del comercio internacional procura que los países prosperen y parten de que al aprovechar sus recursos podrán producir mejor y luego intercambiarán con otros países lo que a su vez ellos producen mejor. De este intercambio y buscando seguridad, 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 entre los países plantean dentro de sus objetivos el aumento de la producción y comercialización 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.

**Un acuerdo comercial es un conjunto de reglas que los países definen para vender y comprar productos y servicios a sus “socios comerciales.”**

El acuerdo forma una “zona de libre comercio”, porque las reglas que se disponen definen cómo y cuándo se eliminarán las barreras arancelarias para conseguir el libre paso de los productos y servicios entre las naciones participantes. Es decir, se determina la forma y el momento en que se eliminarán los permisos, las cuotas y las licencias y particularmente las tarifas y los aranceles; este es uno de los principales objetivos del acuerdo. Además, un acuerdo de este tipo busca generar que existan condiciones comerciales, justas para competir entre las naciones.

## 1.1.2. Negociación, firma y entrada en vigencia

■ ¿Quiénes participan en la negociación de los acuerdos comerciales?

Desde un punto de vista general, por ser acuerdos entre Estados, son negociados por el gobierno en representación de sus habitantes. Específicamente,

en las negociaciones de los acuerdos comerciales participan funcionarios públicos que trabajan en el área de comercio exterior junto con funcionarios de las dependencias gubernamentales relacionadas con los temas que serán negociados.

Por otro lado, dentro de la labor del gobierno, este invita a participar al sector privado/empresarial individualmente o como agrupación por medio de cámaras y asociaciones.



## ■ ¿En qué consiste el proceso de negociación?

El proceso de negociación implica la consulta a los diferentes sectores para generar la posición del país frente a los demás negociadores. Previamente se deben realizar consultas en las diferentes áreas y productos y, con base en los resultados, se pueden llevar a cabo reuniones para afinar propuestas de negociación. Adicionalmente, durante las negociaciones, los países celebran reuniones con representantes del sector privado en lo que se conoce como “cuarto adjunto”, donde se suelen rendir informes de avance, se replantean posiciones y se trabajan estrategias para tratar de alcanzar un acuerdo en cada uno de los temas. La participación de los sectores se apunta como una actividad fundamental, pues junto con la política del gobierno, 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.

También se recomienda que en el nivel 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.



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 acuerda el texto que contendrá el acuerdo comercial<sup>1</sup> correspondiente. Suele tratarse de un tratado de libre comercio (TLC), pero puede tener otros nombres como tratado de promoción comercial o de preferencias arancelarias. La duración de la etapa de negociaciones depende de la capacidad de los países para encontrar acuerdos. Usualmente cuando inician las negociaciones, los países acuerdan qué temas se negociarán, de qué forma y en cuánto tiempo aproximadamente.

Una negociación se inicia cuando se presentan la propuesta de una de las partes y luego la contrapropuesta

de la otra parte. Esto permite conocer y dar forma al texto del tratado. Cuando se concluye la negociación, 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.

#### ■ Suscripción y entrada en vigencia de los acuerdos comerciales

**Hecha la revisión legal, los países firman el documento del tratado y deben seguir los procedimientos internos que existen para aprobar, ratificar y, por lo general, publicar el**

1. En el presente documento, "acuerdo comercial" se refiere a cualquier convenio, tratado u otro acto vinculante, por el que dos o más naciones se comprometen a asumir condiciones específicas en su intercambio comercial, lo cual incluye de ordinario concesiones mutuamente benéficas. Los acuerdos comerciales pueden ser de varios tipos. Estos se definen en el Glosario de este manual.

**acuerdo, de modo que pueda entrar en vigencia para empezar a generar efectos.** Lo anterior debe ser comunicado a los demás países que son parte y al organismo en donde se debe depositar el tratado, como símbolo internacional de que empieza a regir.

Con la entrada en vigencia del acuerdo comercial, su administración pasa a las oficinas nacionales encargadas, donde se procurará 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. Quizás sea solo una o varias oficinas las que velen por la aplicación correcta de los compromisos y coordinen con los demás actores involucrados.

Como parte de esta administración del acuerdo comercial, todos los temas negociados están sujetos a revisión y mejora según las condiciones, necesidades y aspiraciones de los países. Estas “renegociaciones” se prevén en el mismo marco de los acuerdos, cuando se define la llamada parte institucional del tratado, donde se contemplan los comités técnicos y las comisiones a través de las cuales los países pueden evaluar las modificaciones que resultan pertinentes en los diferentes temas.

## Efectos que se buscan con los acuerdos de libre comercio

1. Abrir mercados: mejorar producción y vender más a otros, tanto productos como servicios.
2. Buscar más inversión extranjera.
3. Diversificar las exportaciones, aprovechando los beneficios arancelarios que podría dar el acuerdo.
4. Contar con mayor transferencia de tecnología
5. Fortalecer y ayudar a crecer a las pequeñas y medianas empresas, por medio del aprovechamiento del acuerdo
6. Facilitar el comercio de bienes utilizando la similitud y simplificación de requisitos.
7. Obtener menos restricciones no arancelarias para el acceso al mercado, de productos importados (como cuotas, requisitos técnicos de importación y otros).

### 1.1.3. 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 de los países. Esto significa que debe existir armonía entre lo dispuesto en un 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 Estados parte.

### 1.1.4. ¿Por qué los países firman tratados de libre comercio?

Los TLC suelen ser parte de una estrategia comercial de los países, con la que buscan consolidar mercados para sus productos nacionales, con el fin de desarrollar una oferta para exportar que sea competitiva, tratando con ello de que se generen más y mejores empleos, además de que buscan incorporarse al comercio internacional con miras a ampliar el tamaño de su mercado.

#### ■ ¿Qué ventajas y desventajas pueden traer los tratados de libre comercio?

Los tratados de libre comercio pueden traer consigo beneficios relacionados no solo con aspectos de

tipo comercial, sino que podrían resultar positivos para la economía en su conjunto. Los objetivos que buscan los países por medio de los acuerdos usualmente contemplan: la reducción y en muchos casos la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio, mejorar la competitividad de las empresas; incentivar la inversión extranjera y otros que varían según el país y su economía.

No obstante, las estadísticas han reflejado que no todos los sectores de la economía se benefician de igual manera con los acuerdos comerciales. Además, 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.

Al final de cuentas, las ventajas o desventajas que surjan de cada acuerdo comercial se deben ver 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.

## ■ ¿Quiénes se benefician?

En términos generales, los acuerdos comerciales vigentes deberían presentarse como instrumentos de apoyo para el desarrollo de un país. Por ello es necesario que exista acceso a la información sobre ellos, capacitaciones sobre los temas que comprende el acuerdo, estímulo para la diversificación de productos y mejora en la producción.

- **Productores:** Los países disponen de ventajas que pueden ser “naturales” en muchos productos o bien pueden ser ventajas “adquiridas” en otros. Lo importante para los productores es que se preparen oportunamente para mejorar sus productos, es decir, para generarlos con mayor eficiencia, más calidad, mejor tecnología y precios competitivos.

Un acuerdo comercial podría generar la oportunidad de que el productor nacional utilice en sus procesos productivos materia prima, insumos y bienes de capital extranjero más baratos, que les permitan producir y exportar en mejores condiciones.

- **Consumidores:** Los acuerdos comerciales también se firman pensando en beneficiar a los consumidores, ya que mediante la reducción de los aranceles de importación pueden tener acceso a una mayor variedad de bienes finales a precios más baratos, como por ejemplo computadoras,

equipos de transporte, automóviles, libros, aparatos electrónicos, electrodomésticos y cosméticos, que su país probablemente no produce. 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 mercadería para los importadores y, por tanto, reducciones en los precios pagados por los consumidores, adicionales a las producidas por la baja de aranceles.

### ■ 1.1.5. Principales temas negociados de los acuerdos comerciales<sup>2</sup>

**La negociación de un acuerdo comercial debería cumplir con varios requisitos: transparencia, confianza mutua e interés de las partes en los temas por negociar.** Por este último punto encontramos que algunos acuerdos incluyen materias que no se incluyen en otros.

**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. La parte de acceso a mercados integra**

2. Información disponible en <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/exportacion/faq.htm>, consultado el 12 de julio de 2012.

**los compromisos que ambos países adquieren para la eliminación gradual de los impuestos y las restricciones al comercio mutuo de bienes y servicios, que aparecen como anexos al acuerdo.**

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*
  - *Ambiental*
  - *Solución de controversias*
  - *Administración*
  - *Excepciones*
  - *Disposiciones finales*

Para leer un acuerdo comercial adecuadamente, es necesario conocer el significado de algunos de estos conceptos y su aplicación dentro del comercio. A continuación se hace una referencia inicial de algunos de estos temas, que luego serán analizados con más detalle en su relación con los productos agrícolas (*véase también el glosario*).

■ ¿Qué es acceso a mercados?

El acceso a mercados es la capacidad que tiene el proveedor de un país de ingresar sus productos a un mercado extranjero. A esto se le llama “preferencia arancelaria”, que es una 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 buscan ampliar y consolidar el acceso a mercados de los principales productos de exportación de un país.

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”.

■ ¿Qué son barreras arancelarias?

Son impuestos a la importación, conocidos como *aranceles*, que no facilitan el comercio entre los países, que impiden o encarecen la importación de ciertos productos.

### ■ ¿Qué se entiende por barreras no arancelarias?

Son dificultades u obstáculos a la comercialización de un producto. Consisten en 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 o cuando un país pide excesos de documentos, permisos y otros que significan tiempo y dinero que hace poco atractivo importar ese producto.

### ■ ¿Qué son cuotas?

Corresponden a una restricción a la cantidad de un producto que se puede importar. Estas restricciones pueden ser *globales*. En este caso, se permite una cantidad de importaciones por año, luego del cual no se puede importar más de ese bien. También pueden ser *cuotas arancelarias* que limitan la cantidad de un bien. Pueden importarse pagando un arancel establecido (generalmente más bajo que el arancel normal) y posteriormente se pagará otro arancel.

### ■ ¿Qué son contingentes arancelarios?

El contingente arancelario es el 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 en el tiempo en la forma que acuerden dos o más países.

### ■ ¿Qué es un período de transición?

Los períodos de transición corresponden a los diferentes plazos establecidos para rebajar los aranceles hasta que estos lleguen a 0%. Estos períodos de transición se procuran para que los sectores productivos se vayan preparando para el libre comercio.

### ■ ¿Qué se entiende por salvaguardia?

Una salvaguardia es un 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. 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 (Govaere 2003: 71).

### ■ ¿Qué es una salvaguardia especial (SGE) del acuerdo sobre agricultura de la OMC?

El artículo 5 del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC establece una salvaguardia especial, la cual solo puede ser aplicada a determinados productos agropecuarios. Este mecanismo 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.

### ■ ¿Qué significa dumping?

*Dumping* es vender un producto en el extranjero más barato de lo que se vende en el país de producción, lo que causa un daño o amenaza a la producción nacional. Las medidas antidumping son un mecanismo de defensa comercial, que consisten en aplicar un derecho de importación adicional a un determinado producto para eliminar la práctica desleal.

### ■ ¿En qué consisten las reglas de origen?

Las reglas de origen son un conjunto de regulaciones que nos permiten establecer dónde se ha producido una mercancía para que esta pueda tener derecho a venderse libre de impuestos de importación dentro de una zona de preferencias arancelarias, o sea, para que tenga el derecho a utilizar lo negociado en el acuerdo. Con el establecimiento de estas normas, se evita la “triangulación de las mercancías”; es decir, que países ajenos al acuerdo comercial gocen de los beneficios acordados entre las partes. La existencia de un capítulo sobre reglas de origen dentro de los acuerdos comerciales tiene como objetivo establecer las condiciones necesarias para determinar de dónde

vienen las mercancías que tendrán derecho a gozar del trato arancelario preferencial acordado.

### ■ ¿Qué es y para qué sirve el certificado de origen?

El certificado de origen es el documento mediante el cual se declara, ante la autoridad del país importador, que la mercancía es originaria, con el propósito de poder beneficiarse de las preferencias arancelarias o del libre comercio. No existe un formato preestablecido, puede emitirse de forma escrita o electrónica y generalmente no requiere de la aprobación de alguna entidad o autoridad certificadora. Dicha certificación la puede emitir el importador, el exportador o el productor, según se haya acordado.

### ■ ¿Qué son medidas sanitarias y fitosanitarias?

Los acuerdos comerciales también tratan los temas relacionados con la protección de la salud de las personas, los animales y las plantas. Una medida sanitaria o fitosanitaria busca que los productos exportados o importados cumplan con determinadas características o requisitos para proteger la salud humana, animal y vegetal, así como evitar que a través del intercambio comercial se puedan transmitir plagas o enfermedades, entre otras.

## 1.2. Importancia de los acuerdos comerciales

### 1.2.1. Creación de una zona de preferencias arancelarias (ZPA) y facilitación del comercio

Los acuerdos comerciales se negocian y se ponen en vigencia buscando generar beneficios para las economías. Los países buscan aumentar el comercio, tener reglas claras mutuamente convenidas y solucionar conflictos en sus relaciones comerciales y económicas.

La zona de preferencias arancelarias<sup>3</sup> y la facilitación del comercio<sup>4</sup> que procuran los acuerdos comerciales buscan fomentar 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 algunos casos de 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 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 (véase el Glosario).

3. Una zona de preferencias arancelarias se define en OMC como "el comercio dentro del grupo que la integra se realiza en franquicia arancelaria, pero los miembros establecen sus propios aranceles para las importaciones procedentes de países no miembros". Información disponible en [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/glossary\\_s/glossary\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/glossary_s.htm)

4. Por facilitación al comercio se entiende: "Supresión de obstáculos al movimiento transfronterizo de mercancías (por ejemplo, simplificación de los procedimientos aduaneros)". Información disponible en [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/glossary\\_s/glossary\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/glossary_s.htm)

## ■ ¿Qué implica el libre comercio en una ZPA?

En el comercio exterior, **el libre comercio es la vía opuesta al proteccionismo y se basa en la ausencia de aranceles y de cualquier forma de barrera comercial, que busque obstaculizar el intercambio de productos entre países.** El libre comercio supone la eliminación de barreras artificiales al comercio voluntario entre individuos y empresas de diferentes países.<sup>5</sup>

En una zona de libre comercio, los países parte del acuerdo se comprometen a eliminar entre sí los aranceles en frontera. Esta zona de libre comercio estimula la libre circulación de productos incluidos en el acuerdo en virtud de la eliminación de los obstáculos arancelarios y no arancelarios a las exportaciones e importaciones de los productos que son **originarios** de los Estados que son miembros de la zona, pero se mantiene cada uno los aranceles para los terceros estados (ajenos a la zona).

### ■ 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 en que se llevará a cabo el intercambio de productos entre los países: si pagan o no arancel, cuántos y qué requisitos adicionales debe cumplir para ingresar el mercado (Galván y Araya 2004:21). Básicamente lo que se busca es conseguir que un productor nacional pueda utilizar en sus procesos productivos materia prima, insumos y bienes de capital extranjero más baratos, que les permitan producir y exportar en mejores condiciones.

Los productos agrícolas y los productos industriales poseen condiciones de acceso distintas, porque muestran diferentes sensibilidades entre unos y otros. Los productos agrícolas son los que más podrían “sufrir” dentro de un proceso de negociación. Debido a las distorsiones que venía soportando el comercio agrícola, por la década de los ochentas, antes de hablar de acuerdos comerciales, la Organización Mundial del Comercio (OMC) atendió las presiones de algunos países para alcanzar una normativa comercial multilateral que regulara y estableciera un comercio agrícola más justo.

**No hay una regla que se aplique uniformemente para el intercambio de productos agrícolas entre los distintos socios comerciales. Cada acuerdo comercial tiene sus propias consideraciones sobre qué requisitos, aranceles, medidas**

---

5. Información disponible en [http://es.wikipedia.org/wiki/Comercio\\_Libre](http://es.wikipedia.org/wiki/Comercio_Libre)

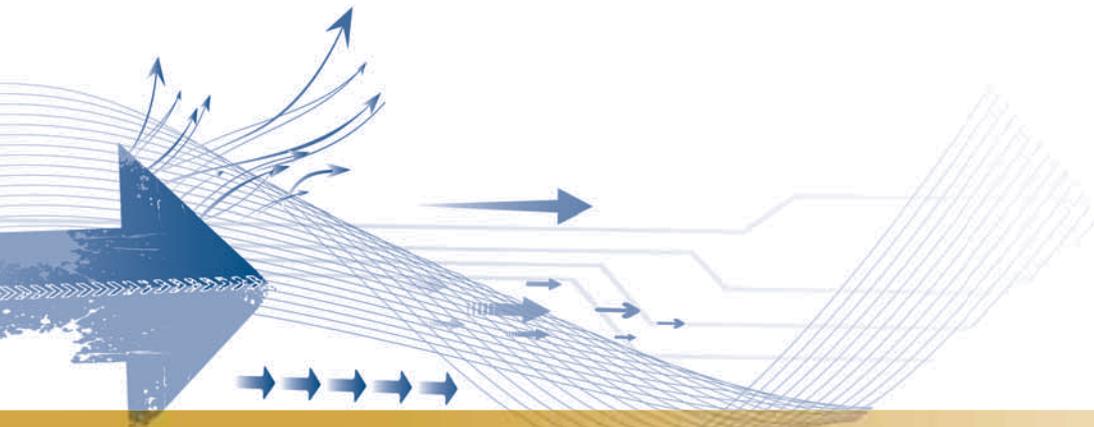
**sanitarias y fitosanitarias, normas de origen, cuotas y contingentes, entre otros temas, se pueden aplicar a los productos agrícolas que producen y que esperan intercambiar.**

A lo largo de los últimos años, la mayoría de los países pequeños de América Latina han modificado sus políticas comerciales con la intención de integrarse a la economía internacional, promover las exportaciones e importaciones y usar activamente el comercio exterior como un medio hacia el desarrollo.

Las acciones cambian de país en país, pero los resultados esperados son semejantes: tratar de aprovechar ventajas; permitir a las empresas nacionales participar del mercado internacional; recibir más inversión extranjera directa por medio de la cual se busca desarrollar comercio, recibir tecnología, aumentar productividad y generar empleo; además de permitir a los consumidores mejores opciones de calidad,

variedad y precio en los productos que encuentran en el comercio (Galván y Araya 2004:9-10).

Un instrumento como el que está formulando el IICA ofrece una herramienta metodológica de identificación de oportunidades en mercados con ALC, mediante una búsqueda sencilla que ayude a la toma de decisiones. Asimismo, busca fortalecer las capacidades institucionales de técnicos y productores del sector agrícola en áreas clave para la promoción de los productos agrícolas donde se hacen esfuerzos para entrar y mantenerse competitivamente en mercados internacionales. Es fundamental para mantener información relevante de los acuerdos comerciales, identificar oportunidades de acceso a mercados en condiciones arancelarias favorables, identificar requisitos sanitarios y fitosanitarios, y otros requisitos técnicos y administrativos exigidos en los distintos acuerdos para maximizar la obtención de resultados favorables en el intercambio comercial de los productos referidos.



## Autoevaluación- Módulo 1

Preguntas para el lector

1. ¿Cómo definiría un “acuerdo comercial”?
2. ¿Cuáles son los principios de negociación?
3. ¿Cuándo adquiere vigencia un acuerdo comercial que se ha negociado?
4. Mencione por lo menos cinco temas fundamentales de la negociación.
5. ¿Qué esperan obtener los países al negociar un ALC?

## Sitios en Internet consultados en el Módulo 1:

- Red de Cajas de Herramientas de Mipyme <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/exportacion/faq.htm>
- Organización Mundial del Comercio [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/glossary\\_s/glossary\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/glossary_s.htm)
- Wikipedia, la enciclopedia libre [http://es.wikipedia.org/wiki/Comercio\\_libre](http://es.wikipedia.org/wiki/Comercio_libre)

# Módulo 2:

## Disposiciones en los acuerdos de libre comercio relacionadas con agricultura

### Objetivos de aprendizaje

1. Identificar en qué consiste la normativa y el acceso a mercados de un acuerdo comercial.
2. Comprender el contenido de los siguientes temas fundamentales: acceso a mercados, facilitación de comercio, disposiciones sobre medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, salvaguardias, subvenciones y derecho antidumping y solución de controversias.
3. Entender la codificación arancelaria, la correcta interpretación de las normas de origen y el contenido de las listas de productos de los países y los programas de desgravación.
4. Familiarizar a los usuarios con la normativa técnica en el marco de las condiciones negociadas para el acceso a mercados, con el fin de lograr un mejor aprovechamiento de los ALC.

### Mensajes claves

Listas de productos de los países, programas de desgravación, codificación arancelaria, facilitación de comercio, normas de origen, certificado de origen, normativa técnica, medidas sanitarias y fitosanitarias, solución de controversias.





## 2.1. Normativa de los acuerdos comerciales

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

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 detallarán a continuación.

### 2.1.1. Acceso a mercados

El acceso a mercados se refiere a las condiciones en que un país puede importar un producto. Es

decir, si paga o no arancel, cuánto paga y qué otros requisitos debe cumplir para poder ingresar al mercado. Este es generalmente el principal objetivo de la negociación de un acuerdo comercial.

Estas concesiones otorgadas en los acuerdos comerciales tienen como base dos principios fundamentales del sistema de comercio, que son: **trato nacional** y **nación más favorecida (NMF)**. Comprender estos principios permite, a su vez, reconocer cómo funcionan las llamadas preferencias arancelarias de cada acuerdo.

El principio del **trato nacional** se aplica a un producto exportado que ya ha cumplido con los trámites y pagos de entrada al país de destino y que, por lo tanto, no se le deben exigir trámites y cobros adicionales, distintos a los que normalmente se le exige a la circulación de mercancías nacionales, con las mismas características en ese mercado.

Por otra parte, el principio de **NMF** obliga a los países a no discriminar entre sus socios comerciales, es decir, que la ventaja especial que se le da a un país miembro de la OMC con el que se tiene relaciones de comercio, se les debe dar a todos los demás países miembros al comercializar productos y bienes con

ellos. Las preferencias arancelarias que se acuerdan en un tratado se consideran excepciones “aceptadas” a este principio, porque se aplican dentro de una zona de libre comercio creada por el acuerdo comercial. Además, los países son libres de escoger sus socios comerciales según el intercambio comercial con ellos.

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 podemos encontrar: aranceles, cuotas de importación, permisos de importación, reglamentaciones técnicas, subsidios locales del gobierno, legislación sanitaria y fitosanitaria, regulaciones ambientales, sistemas de defensa al consumidor, requisitos de empaque y etiquetado, entre otros.

Los principales objetivos de un capítulo de acceso a mercados y deseables alcanzar en un acuerdo comercial son:

- Buscar la eliminación de los derechos arancelarios y otros derechos y cargas, así como las barreras no arancelarias y otras medidas que limiten de alguna manera 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, en los que se deben considerar las diferencias de tamaño y desarrollo entre las economías.
- Promover la eliminación de los subsidios a las exportaciones agrícolas en el comercio recíproco.
- Generar el establecimiento de reglas de origen y mecanismos de acumulación del origen que permitan a los exportadores aprovechar de la mejor manera posible las preferencias arancelarias y que a la vez se tomen en cuenta las sensibilidades de importación existentes en los socios comerciales.
- 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 medidas técnicas, sanitarias y fitosanitarias, con el fin de asegurar que no se conviertan 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.
- En general, garantizar el respeto de los acuerdos de la OMC relacionados con el acceso a los mercados.

- ¿Qué son las listas de productos de los países?

**Las listas de productos de los países contienen los productos que están incluidos en el acuerdo con su correspondiente “desgravación”, o sea, la reducción o eliminación de los aranceles entre los países que han logrado un acuerdo comercial.** Esta desgravación puede ser inmediata (lo que implica libre comercio a la entrada en vigencia del tratado) o periódica (que implica una reducción paulatina del arancel para alcanzar el libre comercio o el nivel más bajo negociado).

También se va a encontrar la llamada “desgravación lineal” y la “desgravación escalonada”. La desgravación lineal significa que los aranceles sobre las mercancías originarias comprendidas en una de las categorías de desgravación en el cronograma de una parte serán eliminados en etapas iguales, lo cual comienza a partir de la entrada en vigencia del acuerdo comercial. La desgravación escalonada, por su parte, corresponde a una reducción porcentual, generalmente anual, que lleva a la desgravación arancelaria hasta el nivel mínimo pactado por las partes.

**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 más comúnmente como**

**“canastas”, las cuales generalmente se señalan con letras que distinguen los productos a los que se desgravarán conforme a cada período descrito en la categoría.**

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 y dar seguimiento a las desgravaciones que deben hacer sus socios comerciales en virtud de lo acordado (Galván y Araya 2004:25).

Igualmente las listas contemplan productos excluidos de los programas de desgravación o del libre comercio, según lo cual los productos mantienen el mismo trato arancelario que se les da a los productos del “resto” de los países, según lo establecido por el mismo país en el marco de la OMC, bajo el principio de NMF.

En su estructura más sencilla, las listas en los acuerdos de libre comercio 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 Mercancías; una **segunda** con la descripción de la mercancía que corresponde a ese inciso 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); y 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. También se pueden encontrar algunas notas en las que se explica cualquier detalle adicional negociado por las partes en este campo.

#### ■ Condiciones de acceso de los productos

Los acuerdos comerciales procuran generar condiciones de acceso (que ya han sido mencionadas) mediante las cuales se logre reducir y en muchos casos eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio. Se espera, en el mejor de los escenarios, que esto se contribuya a mejorar la competitividad de las empresas, incentivar la inversión extranjera o 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, son:

- **Libre comercio:** El libre comercio es una condición equivalente a “cero por ciento de arancel” inmediato a partir de la entrada en vigencia de tratado o acuerdo de libre comercio, para los productos originarios del país exportador, a la hora de internarlos en el país importador.
- **Programas de desgravación:** El programa de desgravación arancelaria es 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 vigencia 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 y hasta 20 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. Por último, siempre hay una categoría de productos

excluidos del libre comercio o de cualquier desgravación paulatina. Generalmente en esta categoría caen unos pocos productos agrícolas, por las sensibilidades demostradas por los sectores durante la negociación.

- **Contingentes o cuotas:** En general se refiere al “volumen o monto de las importaciones de un producto determinado que un país se compromete a aceptar en su mercado sin aplicar medidas restrictivas”. Se puede comparar con una ventana que se abre, por medio de la cual entra determinada cantidad de producto o bien que permite la entrada de productos solo durante cierto tiempo. Hay cuotas o contingentes de dos tipos:
  - **Globales:** que permiten una cantidad de importaciones por cierto tiempo predeterminado, luego del cual no se puede importar más de ese bien. *Por ejemplo: X cantidad de toneladas métricas de azúcar durante los meses de agosto a octubre.*
  - **Arancelarias:** que limitan la cantidad de un bien que puede importarse pagando un arancel establecido (generalmente menor que el arancel normal) luego de lo cual se pagará otro. *Por ejemplo: X toneladas métricas de azúcar, para el año YYYY (donde una vez alcanzada la cantidad, automáticamente se vuelve al arancel normal).* Dicho en otras palabras, el

contingente suele utilizarse para permitir el acceso al mercado de aquellos productos que, por alguna razón, no tienen el beneficio de una apertura total del mercado o que están sujetos a tiempos largos de desgravación.

- **Licencias de importación:** Las licencias o permisos de importación se utilizan para administrar las cuotas explicadas en el en párrafos anteriores. Sirven para llevar el registro de las importaciones hechas al amparo de una cuota. 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 procuran que los trámites administrativos no sean una restricción o distorsión a las importaciones.

#### ■ ¿Cómo entender la codificación arancelaria?

**La codificación arancelaria es una manera de clasificar las mercancías, para lo cual se utiliza una nomenclatura, de forma que los productos se puedan registrar ordenada y hasta**

## Caso especial de Estados Unidos

La *Harmonized Tariff Schedule of the United States* (HTSUS) es la clasificación arancelaria de ese país.

Estados Unidos es país firmante del Sistema Armonizado, pero le incorporó especificaciones adicionales que generaron dicha clasificación, la cual entró en vigor el 1° de enero de 1989. A partir de ese momento, todas las mercancías importadas en EE.UU. se clasifican con la HTSUS.

Su estructura sigue la del Sistema Armonizado: los seis primeros dígitos pertenecen a él y partir del séptimo corresponden ya a la clasificación americana. Ahí se encuentra la información arancelaria y estadística correspondiente al mercado de EE.UU.

Estados Unidos ofrece su clasificación arancelaria (HTSUS) a través de Internet. Se puede acceder a ella directamente a través de la página web de la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (<http://www.usitc.gov>).

**científicamente, pues se consideran los procesos de elaboración de las mercancías para propósitos de comercio.** La nomenclatura consta de dos elementos: el código (representado por números) y la descripción del producto. *Por ejemplo: 01 05: gallos, gallinas, patos, gansos, pavos (gallipavos) y pintadas, de las especies domésticas, vivos.*

Al clasificar los productos, el orden que se sigue va de lo más general a lo más específico, así se puede ver, por ejemplo, que las diferentes reglas van desde animales vivos a animales muertos, a productos congelados hasta llegar a alimentos procesados.

**Toda la codificación arancelaria se encuentra dentro del llamado “Sistema Armonizado”, el cual es un 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.

Las mercancías se clasifican o codifican siguiendo dos criterios: el de su composición y el de su función. Esta clasificación contribuye a reducir tiempo y costos en transferencias comerciales internacionales:

- 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 que mercancía se trata.

**Este Sistema Armonizado consta de XXI Secciones y 96 capítulos.** Esta codificación se ha sometido a cinco “enmiendas” (o revisiones), las cuales hace el Comité del Sistema Armonizado de la Organización Mundial de Aduanas (OMA), organismo que realiza un examen del sistema para tener en cuenta la evolución de la tecnología y los cambios en el comercio internacional, y con base en ello recomienda ciertas modificaciones que considera necesarias.

El Sistema Armonizado está estructurado en:

- Seis reglas generales de interpretación. 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 para encontrar la correcta clasificación de los bienes.
- 21 secciones y 96 capítulos con sus 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.

- Partidas (4 dígitos) y subpartidas (6 dígitos) arancelarias con sus notas legales. El código arancelario está compuesto por seis dígitos, los cuales son universales. Después de estos dígitos, los países están en libertad de agregar los dígitos que requieran para realizar una clasificación más completa. En los aranceles subregionales y nacionales, las subpartidas son de ocho y diez dígitos, respectivamente, pero siempre conservan iguales los seis primeros dígitos del S.A.

Como se mencionó antes, las **Reglas Generales de Interpretación** son fórmulas generales que se utilizan además de la descripción en las partidas y subpartidas y de las notas técnicas de las secciones y los capítulos. Sirven para aclarar cualquier duda que pueda surgir en el momento de clasificar una mercancía.

Las **secciones** son los grandes componentes de la nomenclatura que se ocupan de clasificar mercancías similares, ya sea por ser un determinado reino de la naturaleza, sector industrial o del mismo ramo de

la economía. *Por ejemplo: Sección XI sobre materias textiles, prendas de vestir y demás manufacturas propias de la materia textil.* En total son 21 secciones que se representan con números romanos.

Las secciones tienen un orden progresivo de la nomenclatura, es decir van de lo más simple o general hasta lo más complejo o específico, de manera que parten de los productos básicos (secciones I,II,III), hasta productos más complejos, como los de la sección XXI (objetos de arte o colección y antigüedades).

Los 96 **capítulos** se agrupan en tres áreas específicas (según la composición y la función de las mercancías):

- Capítulos de 1 al 83 (excepto del 64 al 67): clasifica los productos según su **composición**, es decir, según los materiales con los que está hecho el producto. *Por ejemplo saber si el calzado es hecho de cuero natural, cuero regenerado o artificial (cuerina).*
- Capítulos del 84 al 97: se clasifican los productos según la **función o el diseño** de la mercancía. Los productos clasificados en estos capítulos se han agrupado considerando su manufactura (porque son resultado de un proceso). *Por ejemplo una silla de madera se valora en relación con su función (no por la madera de la que está hecha) y por eso se clasifica en “asientos”.*

- Capítulos del 64 al 67: en los cuales la clasificación se hace de acuerdo con los dos criterios anteriores: constitución y función (diseño).

Los capítulos van en una secuencia progresiva que trata de seguir el grado de transformación de las materias y artículos, desde las materias primas, hasta los artículos terminados.

Las secciones y los capítulos tienen títulos que, de forma resumida, tratan de indicar los productos que se incluyen. Sin embargo, para poder clasificar correctamente, no solo se debe verificar el título (para ubicar específicamente un producto), sino que también es importante leer las notas técnicas que se mencionaron antes y que se encuentran al principio de las secciones o de los capítulos, pues estas pueden aclarar cómo llegar a la clasificación correcta.

## Regla de oro

Los capítulos, secciones y subcapítulos solo tienen un valor indicativo. Esto nos sirve como guía para empezar la búsqueda de una partida arancelaria del producto por clasificar, ya que si estamos familiarizados con los títulos, llegaremos fácilmente al producto.

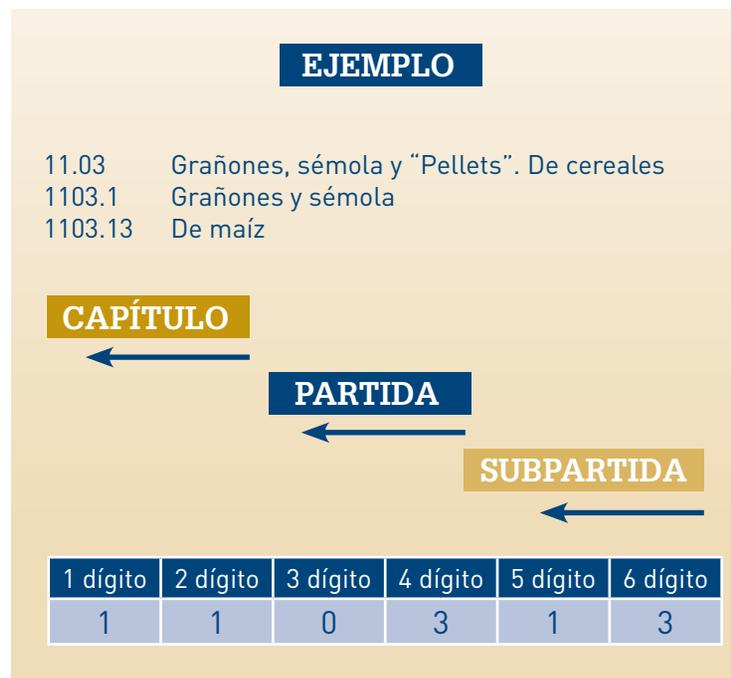
Los capítulos están subordinados a las secciones y, en consecuencia, deben corresponder a ellas, por lo que los productos deben clasificarse según la categoría señalada por la sección.

Los **subcapítulos** son divisiones de los capítulos. Su propósito es agregar más lógica a los distintos grupos de mercancías, al reunir las partidas en familias de productos. Los subcapítulos van numerados con números romanos igual que las secciones.

Las **partidas** son las que componen los capítulos. Están formadas por los cuatro primeros dígitos del código arancelario. Los dos primeros dígitos corresponden al capítulo y los dos siguientes al orden que ocupa la partida dentro del capítulo. Las partidas van ordenadas dentro de los capítulos siguiendo el grado de elaboración o transformación de las materias o productos.

*Ejemplo:*

*18.06—Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao.  
Los primeros dígitos (18) indican el capítulo en que se ubica el producto: “Cacao y sus preparaciones”.  
Los segundos dígitos (06) la posición que ocupa el producto en el capítulo.*



Las partidas pueden ser de tres tipos:

- **Específicas:** son aquellas que se refieren de forma explícita a los productos que allí se clasifican, según su composición o su función. En otras palabras, identifican un producto con detalle según el material con el que está hecho o para lo que sirve, por ejemplo: 11.05 (*harina de papa*); 40.11 (*neumáticos-llantas de caucho nuevas*); 36.01 (*pólvora*); 08.08 (*manzanas, peras, frescas*).

- **Genéricas:** son aquellas que no determinan productos con criterios y datos precisos del producto y se distingue por utilizar la expresión “*las demás*”. Ejemplo: 12.07– *Las demás semillas y frutos oleaginosos, incluso quebrantados.*
- **Residuales:** son las partidas genéricas que se usan para incluir productos que no han sido incluidos en las partidas específicas ni en las demás genéricas y sirven para que no quede ninguna mercancía sin clasificar. Se distinguen porque usan las expresiones: “*no expresadas ni comprendidas en otra parte*”. O “*no expresadas ni comprendidas en otra parte de este capítulo*”. Ejemplo: 14.04—*Productos vegetales no expresados ni comprendidos en otra parte.*

■ ¿Cómo hacer la clasificación arancelaria?

Clasificar un producto es como establecerle una identidad. Para definir la identidad del producto se deben plantear tres preguntas: ¿qué es?, ¿de qué está hecho? y ¿para qué sirve? Una vez identificado el producto, se debe continuar con la clasificación haciendo uso de los criterios de clasificación y tomarlos en cuenta a la hora de hacer el examen de la mercancía. Por ejemplo: *la remolacha puede cambiar su clasificación según el uso o destino que tenga, el cual puede ser de tres tipos:*

**En resumen, el método que se debe seguir para la clasificación de mercancía va de la siguiente forma:**

1. Ubicar secciones y leer las notas.
2. Ubicar capítulo y leer las notas.
3. Ubicar sub capítulos (si aplica) y leer notas si tiene.

- ▶ *Para ensaladas, clasifica en 0706.90*
  - ▶ *Para azúcar (azúcar de remolacha: producto muy utilizado en Chile y algunos países de Europa): 1212.91*
  - ▶ *Forrajera: 12.14*
- a. **Criterio de origen:** agrupa las mercancías según los tres reinos de la naturaleza, origen animal (O.A), origen vegetal (O.V), origen mineral (O.M). A la vez , la Nomenclatura del S.A. agrupa sus 21 secciones en dos grandes grupos (como ya se mencionó):
- **Composición:** de la Sección I a la Sección XV. Por ejemplo: *capítulo 44 madera, capítulo 48 papel y cartón, capítulo 70 vidrio, capítulo 69 cerámica.*

- **Función:** de la Sección XVI a la Sección XXI. Por ejemplo: *capítulo 94 muebles, capítulo 95 juguetes, capítulo 91 relojería.*

**b. Grado de elaboración:** cada sección y capítulo agrupa las mercancías de lo simple a lo complejo :

- Productos en bruto (materia prima). Por ejemplo: *cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado.*
- Productos semi-elaborados (formas primarias), *Ej. manteca, grasa y aceite de cacao.*

La clasificación de una mercancía permite determinar su valor en aduana para detectar si le aplican o no requisitos técnicos, conocer la norma de origen que le corresponde y, por último, identificar si la mercancía puede acogerse al trato preferencial en el marco de un acuerdo de libre comercio.

### 2.1.2. Facilitación de 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 propuesto que las aduanas 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 son las encargadas de –entre otras cosas– de cobrar los aranceles y demás cargas que son impuestas a las mercancías.

En relación con lo anterior, se sabe que, **en virtud de los acuerdos comerciales, hay una serie de productos enlistados a los que los países acuerdan otorgarles un tratamiento arancelario preferencial, siempre que puedan considerarse como “productos originarios” de los países socios comerciales.** Estos productos originarios deben cumplir con una serie de características y requisitos que, al ser valorados en su paso por las aduanas, podrían otorgarles un trato preferencial, es decir no pagar o bien pagar menos de arancel. Las aduanas, en su función de facilitadoras del comercio deben procurar hacer esta valoración de las mercancías y su verificación de origen de la forma más expedita posible, a fin de no afectar la importación de los productos y cumplir con los compromisos derivados de un acuerdo comercial. Lo anterior debe realizarse sin perjuicio de que posteriormente decidan revisar con detalle la documentación que ampare cualquier importación.

#### ■ Normas de origen

Las normas de origen de las mercancías permiten establecer dónde y cómo se ha producido una

mercancía, para que esta pueda tener derecho a venderse en un país miembro de un acuerdo comercial y goce de los beneficios que este le otorga. Con el establecimiento de estas normas de origen, se evita la “triangulación de las mercancías”, es decir, que países ajenos al acuerdo gocen de las concesiones pactadas entre los países miembros.

**Las normas de origen son como el “acta de nacimiento” de los productos, ya que a través de ellas un producto puede considerarse originario o no de un país y favorecerse según lo que establece un acuerdo comercial.**

En este punto es importante hacer la diferencia entre *origen* y *procedencia*:

- **La procedencia:** se refiere al país de donde se importan las mercancías, el país que vende la mercancía.
- **El origen:** corresponde al país que produce, fabrica o manufactura las mercancías aun cuando no sea el vendedor.

Las normas de origen pueden ser de dos tipos:

- **Normas de origen preferenciales:** que definen si corresponde recibir un trato preferencial según lo pactado entre los países (socios comerciales)

- **Normas de origen no preferenciales:** que existen para hacer cumplir las normas del comercio multilateral, definir la adjudicación de cuotas arancelarias y hasta para la obtención de estadísticas comerciales.

Las normas de origen deben ser objetivas, claras y previsibles, y aplicarse de manera uniforme, imparcial, transparente y coherente, de tal forma que no se conviertan en un obstáculo innecesario al comercio.

¿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:

- a. 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.*



b. 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.*



c. 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: *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”. Debe destacarse que solo las materias no originarias tienen que ser 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:

- **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:

Norma de origen para mayonesa: “Un cambio a la partida 21.03 desde cualquier otra partida, excepto de la partida 15.11”



Huevos 04.07  
(pueden ser de tercer país)



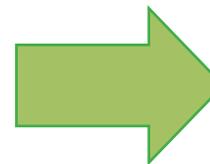
Aceite 15.11  
(debe ser originario)



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 ó 1103.20.”

### Harina de trigo (11.01)

(materia prima que debe ser originaria)

### Azúcar 17.01

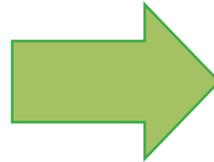
(materia prima que debe ser originaria)

### 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 sub-partida 1103.20, que sean importados de otro país que no forme parte del acuerdo.

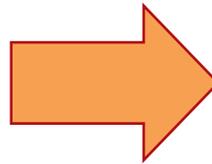
- **Criterio de contenido nacional o regional o del valor agregado.** Con este criterio se indican el método de cálculo y el porcentaje correspondiente. Este criterio se utiliza mayormente para definir

el origen de productos industriales, como por ejemplo: bicicletas, artículos tecnológicos, insumos médicos, textiles, productos de plástico, entre otros.

- **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:



Espicias y mezclas de especias



Proceso de triturado y pulverizado



## ¿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 deben tomar en cuenta las siguientes sugerencias:

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:

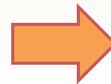
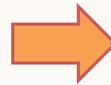
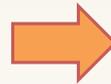
Norma de origen (CAFTA):

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 subpartida, excepto de la partida (o subpartida) 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 clasifiquen 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 o 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 se exige que las materias primas sean producidas en el territorio de alguno 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.*

**Clasificación arancelaria:** 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

**Lectura de la norma:** 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 subpartida, excepto de la partida (o subpartida) YY.YY; NN.NN; ZZ.ZZ permitiéndose la importación de... de la subpartida YYYY.YY”; debe entenderse al igual que en el punto 3 anterior, que se pueden importar de terceros países todas las materias primas necesarias, excepto las que clasifiquen 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 a 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 al azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido; a los demás azúcares, incluidas la lactosa, maltosa, glucosa y fructuosa (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 puedan 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 parte del tratado, pero permite la excepción de que la glucosa químicamente pura o el jarabe de 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 importarla al productor de confites.

### ■ ¿Qué es el certificado 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.

### ■ 2.1.3. Disposiciones sobre medidas sanitarias y fitosanitarias

En los ALC, estas disposiciones tienen como objetivo proteger la vida y la salud de las personas y los

animales y la sanidad de las plantas de las Partes, al mismo tiempo que se facilita el comercio bilateral. Además, en los ALC se impulsa la implementación del Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) de la OMC, por lo que es importante hacer una breve referencia al respecto.

El Acuerdo MSF 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 miembro, 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.

Cuando nos referimos a “animales” consideramos a los peces y la fauna silvestre. En caso de los “vegetales”, incluimos los bosques y la flora silvestre. Cuando se hace referencia a las “plagas”, consideramos las malas hierbas. Cuando se menciona “contaminante”, consideramos las sustancias extrañas, los residuos de plaguicidas y de medicamentos veterinarios.

En el marco del Acuerdo MSF, se pueden imponer restricciones solo como medida necesaria para proteger la vida o la salud sobre la base de información científica.

■ ¿En los ALC encontraré los requisitos que debo cumplir para poder exportar?

**En los acuerdos negociados, no espere encontrar los requisitos sanitarios y fitosanitarios detallados para sus productos agroalimentarios.**

En los ALC encontrarán disposiciones sobre facilitación de comercio, por ejemplo: disposiciones sobre las verificaciones, medidas ligadas a salud

animal y vegetal, equivalencia, transparencia, trato especial y diferenciado, cooperación técnica y sobre las consultas para la solución de diferencias. Igualmente, en los ALC normalmente se crean la figura del Comité MSF o un Subcomité MSF, principalmente para atender problemas comerciales y así lograr expandir las oportunidades comerciales.

## Ejemplo: AACUE

Algunos aspectos considerados en medidas sanitarias y fitosanitarias:

- Principios generales: los procedimientos deberán realizarse de manera transparente sin demoras indebidas y los costos no deberán ser mayores al costo real del 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.
- Verificaciones: los gastos de las verificaciones serán asumidos por la parte que realiza la verificación. Se especifican los principios generales de la verificación.
- CA dará libre tránsito a los productos importados desde la UE de conformidad con lo establecido en la Resolución COMIECO 219 del 2007.
- CA 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 CA y posteriormente estarán sujetos únicamente a una inspección aleatoria en el punto de entrada del país de destino.

- ¿Dónde puedo encontrar información sobre los requisitos en medidas sanitarias y fitosanitarias que debo cumplir?

Los requisitos sanitarios y fitosanitarios están definidos por las partes y deben estar disponibles por transparencia. Esto quiere decir que, de acuerdo con los compromisos establecidos en el marco del Acuerdo MSF, 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.

- **Mejora de las capacidades institucionales**

Para que los países hagan un buen aprovechamiento de los ALC, no basta que las empresas cumplan con los requisitos sanitarios y fitosanitarios que deben

cumplir sus productos. Es importante que los sistemas de sanidad agropecuaria e inocuidad de alimentos de los países estén fortalecidos y sean capaces de realizar adecuadamente la vigilancia y el control necesario a lo largo de la cadena alimentaria. Cualquier error en la producción, en el procesamiento, en 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 (Díaz *et al.* 2010).

La idea es que el país en general brinde confianza de que los alimentos que se pretenden exportar no entrañan riesgos para la salud de los consumidores. La mejora de las capacidades institucionales es un importante desafío para lograr un mayor aprovechamiento de los ALC. Esto supone también esfuerzos en materia de inversión.

#### 2.1.4. Obstáculos técnicos al comercio

En los ALC se reafirman los derechos y obligaciones que establece el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC, que tiene como propósito facilitar e incrementar el comercio de bienes, identificando, previniendo y eliminando 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 suelen establecerse mecanismos para facilitar el comercio, fortalecer la colaboración, la transparencia y el intercambio de información.

Al igual que en las disposiciones MSF, se crea también la figura de un Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio, como encargado de la implementación y aplicación de las disposiciones del capítulo. 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.

Los objetivos de los reglamentos técnicos, las normas y los procedimientos de evaluación de la conformidad son:

- a. Protección de la seguridad o la salud de las personas.
- b. Protección de la salud y la vida de los animales y los vegetales.
- c. Protección del medio ambiente.
- d. Prevención de prácticas que induzcan a error.
- e. La calidad.
- f. La armonización técnica.
- g. Facilitación del comercio, entre otros.

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.

- ¿Existe alguna diferencia entre un reglamento técnico y una norma?

Si la hay, la diferencia reside en la observancia. Mientras la conformidad con las normas es voluntaria, los reglamentos técnicos son de carácter 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 las normas podrán ponerse en el mercado, pero pueden verse afectados en precio o la simple preferencia del consumidor cuando distingan sus diferencias de calidad, por ejemplo.

- ¿En qué consisten los procedimientos de evaluación de la conformidad?

Se trata de procedimientos a través de los cuales se puede 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.

## ■ ¿Existen otros requisitos técnicos para acceder a un mercado negociado?

Sí, aún hay más. Hasta el momento nos hemos referido a disposiciones oficiales para acceder a los mercados. Los empresarios también deben prestar atención a un gran número de normas y estándares privados, cuya naturaleza por lo general resulta mucho más exigente, pues abordan obligaciones que van más allá de la inocuidad alimentaria. Las normas privadas, aunque formalmente no son obligatorias, en la práctica suelen serlo, lo que afecta la capacidad de cumplimiento, particularmente la de los pequeños empresarios, en términos de costos de implementación, de certificación y de mantenimiento, entre otros (Díaz 2008). Estos aspectos no forman parte del presente manual, pero se mencionan por su importancia en el acceso a mercados.

Es fundamental conocer la normativa técnica y las condiciones negociadas para el acceso a mercados, ya que permiten la toma de decisiones en materia de políticas de incentivos a la exportación e inversión para el sector agroalimentario.

## ■ 2.1.5. Salvaguardias, subvenciones y derechos antidumping

### ■ Salvaguardias

Como se señaló en la primera parte de este manual, las medidas de salvaguardia se definen como

medidas “de urgencia” con respecto al aumento de las importaciones de determinados productos cuando esas importaciones han causado daño grave o amenacen causarlo en la rama de la producción nacional del país importador. En este caso se concede un período de ajuste, “de gracia”, que permita mejorar el nivel competitivo para hacer frente a la importación o reubicar los recursos hacia otro sector de la producción nacional. Estas medidas consisten en restricciones de la cantidad que se puede importar o en un aumento de los aranceles con respecto a los que se tenían antes de gozar de la preferencia.

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 (Govaere 2003:72). 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 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 a reubicar recursos en otra rama de la producción.

## ■ ¿A qué se le denomina subvención?

Conocemos como subvención el 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. 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) (Galván sp:57).

Existen tres tipos de subvenciones en la normativa multilateral:

- **Subvención recurrible:** son aquellas subvenciones que ocasionan perjuicios a los intereses de otros signatarios.
  - **Subvención no recurrible:** corresponde a aquellas subvenciones específicas permitidas y que no dan lugar a la aplicación de medidas compensatorias.
  - **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.
- ## ■ ¿Qué es dumping? y ¿qué son los derechos antidumping?

El *dumping* es un tipo de práctica desleal de comercio que se da cuando se introduce al mercado de otro

país un producto a un precio inferior a su valor normal. También hay *dumping* cuando una empresa exporta un producto a un precio inferior al que aplica normalmente en el mercado de su propio país.

La venta en el país importador a un precio inferior al precio de venta en el mercado interno de la empresa exportadora puede generar “sacar del mercado” a las empresas productoras domésticas para luego, al tener el monopolio del mercado, poder elevar a voluntad los precios (Govaere 2003:51).

El Acuerdo sobre Prácticas Antidumping (APA) y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (SMC) autorizan a los países a imponer derechos compensatorios sobre las importaciones de productos realizadas a través de prácticas comerciales desleales. Estos son pagos que se imponen sobre los bienes importados, con el objeto de compensar el efecto de una subvención otorgada a la fabricación, producción o exportación de dichos bienes.

Para que un país pueda percibir derechos compensatorios sobre las importaciones subvencionadas y derechos antidumping sobre las importaciones vendidas a precios de *dumping* tiene que haber determinado, sobre la base de las investigaciones que haga, que dichas importaciones causan un “daño importante” a una rama de producción nacional.

Con base en lo anterior, a continuación se señalan los principales criterios para la aplicación de los derechos (Galván sp:59):

### a. Daño a la rama de producción nacional

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 (SMC) es que los derechos antidumping y los derechos compensatorios solo deben percibirse cuando se ha determinado a raíz de una investigación que:

- i. Se ha producido un aumento significativo de importaciones vendidas a precios dumping o subvencionadas.
- ii. 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.

#### **Procedimiento:**

En los acuerdos se establece el tipo de información que la rama de producción debe facilitar en su solicitud para fundamentar su denuncia de que las importaciones subvencionadas o vendidas a precios de dumping le causen un perjuicio. Ellos son:

- i. 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 la aplicación de derechos antidumping o de derechos compensatorios.
- ii. 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.
- iii. 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 prórroga.
- iv. 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 ello requieren la asistencia de las autoridades o asociaciones privadas.

### 2.1.6. Solución de controversias

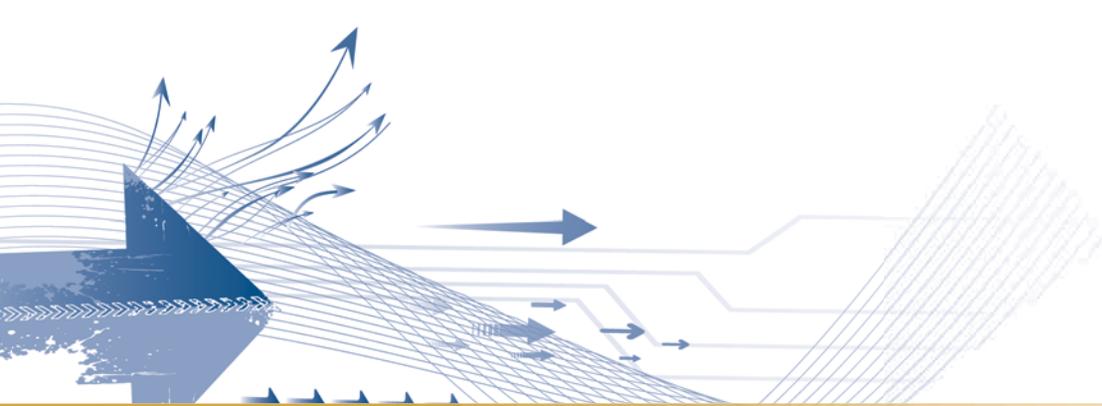
El tema de solución de controversias es uno de los más importantes a la hora de aplicar y administrar un acuerdo comercial, pues dentro de las operaciones comerciales entran en juego distintos intereses y hasta sensibilidades de los países parte del acuerdo, que en muchas ocasiones generan controversias 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 mecanismo de solución de diferencias de la OMC 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, para Galván y Araya (2004:359) 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.

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 (Galván y Araya 2004:359).



## Autoevaluación- Módulo 2

### Preguntas para el lector

1. ¿Qué se debe entender por “acceso a mercados” dentro de un acuerdo comercial?
2. ¿Qué es un programa de desgravación arancelaria? ¿En qué consiste la “desgravación lineal”?
3. ¿Cómo se hace la clasificación arancelaria de los productos? ¿Cómo se lee la nomenclatura del Sistema Armonizado?
4. Cómo se debería leer la siguiente norma de origen:  
“CAFTA-DR  
16.01- 16.02  
Cambio a esta partida desde cualquier otro capítulo, excepto de la partida 02.01, 02.02 y 02.07, permitiéndose la importación de carne de ave deshuesada mecánicamente y de la carne en trozos irregulares de la subpartida 0202.30.”
5. ¿En qué parte de un ALC se encuentran los requisitos sanitarios o fitosanitarios de una mercancía? ¿Qué se pretende regular con este tipo de medidas?

# Módulo 3:

## Implementación de los acuerdos de libre comercio y promoción comercial

### Objetivos de aprendizaje

1. Comprender la importancia de la administración de un acuerdo comercial ya vigente y la necesidad del trabajo conjunto de los sectores público y privado para la implementación de dicho acuerdo.
2. Comprender los factores que inciden directa e indirectamente en la promoción comercial de un producto, mediante el aprovechamiento de las ventajas comerciales que pueden ofrecer los acuerdos.
3. Estimar la información de mercados y las estadísticas como herramientas para abrir la ventana de oportunidades comerciales a los sectores productivos de un Estado.

### Mensajes claves

Administración de los ALC vigentes y compromisos comerciales, transparencia y defensa comercial, trabajo coordinado entre oficinas de gobierno y entre socios comerciales, información de mercados y acciones de promoción comercial.



### 3.1. ¿Cuándo se puede utilizar lo acordado en un tratado comercial? ¿Cómo debe administrarse?

Como se ha mencionado, los acuerdos comerciales son instrumentos jurídicos que permiten crear zonas de integración económica, con el fin de liberar el comercio entre los estados que los firman. 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, buscan establecer mecanismos para una



competencia más leal entre las partes, de manera que al abrirse el mercado interno, los productores nacionales puedan contar con un instrumento jurídico que les brinde posibilidades para la 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. Los tratados de libre comercio más modernos van más allá de la simple reducción arancelaria. Incluyen otras reglas (además de aranceles y normas de origen) que buscan regular la relación comercial entre los Estados parte, como disposiciones sobre servicios, inversiones, normas de competencia, y otras materias no relacionadas directamente con el comercio, como las vinculadas con el tema laboral y el ambiental.

Actualmente la región cuenta con un número importante de TLC vigentes y otros 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 acuerdo) y uno firmado, respecto de los acuerdos ya vigentes.

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

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 es revisar el funcionamiento 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 transparencia (de información y de acción) durante su ejecución.

La administración de TLC es importante para 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.

### 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 administran o dan seguimiento a TLC. 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:

1. 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.
2. Coordinar y preparar agendas de trabajo a nivel nacional, 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 tratados de libre comercio. Los beneficios que acarrearán los tratados de libre comercio se pueden mejorar y se puede ampliar su aplicación.

3. 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 negociar o condiciones ya existentes que pueden renegociarse para mejorar las condiciones que hay 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 de algún tratado de libre comercio, en el nivel internacional, permitirán prevenir problemas entre ellos o, en su defecto, posibilitarán su solución antes de activar el mecanismo de solución de controversias.

#### ■ Temas relacionados con el control y apoyo al comercio exterior

Los acuerdos de libre comercio desarrollan una variedad de temas en distintas materias que forman parte de un todo para la administración y el cumplimiento de los compromisos. Como se mencionó anteriormente, los distintos órganos de la administración pública, organismos del sector privado, instituciones 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.



Temas como las medidas sanitarias y fitosanitarias, normativa técnica, facilitación de comercio y procedimientos aduaneros, normas de origen, defensa comercial, son materias reguladas por distintas instituciones de gobierno o vinculadas a este, que deben ser trabajados de forma coordinada, con el objetivo de maximizar los resultados de un acuerdo comercial.

- **Medidas sanitarias y fitosanitarias.** En la administración de los acuerdos comerciales, se busca la aplicación transparente y efectiva de las medidas sanitarias y fitosanitarias para asegurar que estas no se conviertan en medidas restrictivas del comercio entre los países y se consideren las obligaciones de las partes en el marco de los acuerdos respectivos de la OMC.
- **Normativa técnica.** Las normas técnicas son regulaciones que nacen de la necesidad de proteger el derecho de los consumidores a una libre elección informada de los productos que consumen. Los

países crean y comunican regulaciones que nivelan las garantías de calidad de los productos importados con las mismas garantías con que se producen internamente.

En el párrafo anterior, se hizo referencia a la calidad sanitaria de los productos exportables, la cual representa un concepto de calidad básica o “piso” (mínimo indispensable a cumplir), pero no basta con que la autoridad garantice o certifique la calidad sanitaria; también es necesario que los productos cumplan con las condiciones técnicas de empaqueo, etiquetado, buenas prácticas de almacenamiento, de manufactura, de comercialización, entre otras, que van a definirlos como productos autorizados para ser importados y comercializados dentro del territorio de los países.

El cuidado que deben tener los países es que esta normativa técnica no se convierta en obstáculos técnicos al comercio, como barreras no arancelarias, de las explicadas anteriormente.

## Ejemplos de obstáculos técnicos al comercio.

Productos	MSF	OTC
Fertilizantes	Niveles permitidos de residuos en alimentos y en piensos.	Especificaciones técnicas sobre la eficacia de un fertilizante o medidas de prevención de riesgos en la aplicación del producto.
Etiquetado de alimentos	Normas sobre la seguridad de los alimentos: advertencias sanitarias, uso, dosis, entre otros.	Normas relativas a la posición de las etiquetas, rótulos, contenidos de nutrientes, calidad, entre otros.
Contenedores para el transporte de cereales	Normas sobre fumigación, desinfección y otras para prevenir la propagación de enfermedades.	Normas relativas al tamaño, detalles constructivos, estructura, seguridad y otros.
Frutas	Normas sobre tratamiento de las frutas importadas para prevenir la propagación de enfermedades.	Normas de calidad, calibre y etiquetado de las frutas importadas.
Agua embotellada: especificaciones sobre las botellas	Materiales que pueden utilizarse, seguros para la salud humana.  Requisitos relativos a la presencia de residuos de desinfectantes.	Tamaños permitidos, que cumplan con los volúmenes normalizados.  Normas que permitan su apilado y exposición.

**Fuente:** Información tomada de en [http://www.acuerdoscomerciales.cl/obstaculos\\_tecnicos.htm](http://www.acuerdoscomerciales.cl/obstaculos_tecnicos.htm)

- Facilitación de comercio, procedimientos aduaneros y normas de origen.** Como ya se ha explicado, es importante que los países trabajen responsablemente respecto de los compromisos adquiridos, entre ellos los que se dirigen a facilitar el comercio, a la implementación de procedimientos aduaneros ágiles, seguros y eficientes y, adicionalmente, a 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 comercial. La mayor parte de este trabajo queda en manos de las autoridades aduaneras de los países, cuya función del “control aduanero” permiten filtrar los productos importados, pero 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), pues el trabajo de filtro debe ir acompañado del actuar técnico de quienes conocen mejor de los temas y pueden complementar el trabajo 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 funcionamiento de las aduanas de los países.

- **Defensa comercial:** Los distintos acuerdos comerciales prevén una serie de compromisos en materia de defensa comercial para regular prácticas como el *dumping* o las subvenciones y reducir los efectos negativos que dichas prácticas pudieran tener en la industria doméstica del país importador. Asimismo, 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 y alcanzar los objetivos que se persiguen con estas disposiciones dentro de los tratados comerciales.

- Relación sector público-sector privado en la implementación de los acuerdos de libre comercio

Es valioso que en los niveles nacionales exista un canal de comunicación entre el sector privado y el sector público sobre la administración del acuerdo comercial, pues solo conociendo la experiencia de quienes reciben los efectos de los tratados, se podrían mejorar sus condiciones frente a los socios comerciales.

Los tratados de libre comercio pueden convertirse en instrumentos que fomentan desarrollo y ofrecen oportunidades, pero no pueden verse como la solución de las problemáticas de cada país.

Los países deben prepararse para enfrentar el principal desafío que presentan los ALC, que es el acceso a los mercados internacionales en condiciones competitivas.

Por lo tanto, los sectores público y privado deben tomar una serie de medidas relacionadas con la política sectorial para que las cadenas agroproductivas vinculadas a la agroexportación puedan elevar sus

niveles de competitividad y aprovechar las ventajas comparativas y competitivas del país, incluso aquellas que otorgan los ALC.

Dichos acuerdos comerciales se desarrollan en tres etapas: el examen de las realidades y necesidades nacionales, la negociación de derechos y obligaciones y, finalmente, su administración.

### 3.1.2. Información de mercados

**La información sobre los mercados y las estadísticas sirven como indicadores eficientes del desarrollo comercial de un país y el comportamiento y tendencias de los mercados internacionales, principalmente los mercados de destino de las agroexportaciones. Por ello se utilizan como herramientas para la administración de tratados o ALC, y para el análisis y toma de decisiones de los gobiernos y los agroexportadores.**

La toma de decisiones involucra la negociación, consultas con los sectores productivos y comerciales, evaluación y seguimiento de los acuerdos comerciales, así como la consulta de un sinnúmero de datos confiables y actualizados periódicamente.

La recolección de dichos datos para su revisión facilitará el trabajo de negociadores y administradores

de acuerdos y puede ser una herramienta para abrir la ventana de oportunidades comerciales a los sectores productivos de un Estado, ya que los guiará hacia donde podrían encontrar condiciones favorables para vender sus productos.

Es necesario señalar que para que el proceso de implementación de los ALC conlleve a un mejor aprovechamiento, se debe contar con información y hacer un análisis previo del entorno nacional e internacional.

En lo que se refiere al entorno nacional, se debe analizar la legislación y normativa relacionada con el fomento y promoción a las agroexportaciones, el rol y fortalezas de la institucionalidad relacionada con el sector, y los indicadores que se refieren a la estabilidad política y económica del país.

El análisis puede extenderse los entornos técnicos y económicos: normas técnicas, innovación tecnológica, productividad de los factores de producción, costos de producción y de exportación, logística de exportación, disponibilidad de mano de obra y financiamiento.

Es necesario que se responda a las siguientes preguntas para la toma de decisiones de los implementadores de los ALC y los propios agroexportadores:

- ¿Cuáles son los principales factores que inciden en la competitividad para exportar?

- ¿Cuenta el país con un entorno favorable para la comercialización y consolidación de sus productos en los mercados externos?
- ¿Cuenta el país con un entorno favorable que permita el acceso al financiamiento para la producción y agroexportación?
- ¿Le permite el entorno contar con mano de obra calificada y no calificada de forma oportuna?
- ¿Están los centros de producción y distribución para agroexportación ubicados en una región con infraestructura vial adecuada, servicios de soporte técnico, servicios de provisión de insumos?
- ¿Cumple el país con los estándares de calidad y normativa técnica requeridos por los mercados externos?

Por otro lado, la implementación de los ALC requiere un trabajo constante de inteligencia de mercados<sup>6</sup> y de análisis en las tendencias<sup>7</sup> de algunas variables como: precios, exportaciones e importaciones o el consumo en los diferentes mercados de destino para diferentes productos.

La principal información para analizar los mercados es la siguiente:

- **Valor y volumen de las importaciones.** Muestra el comportamiento y origen de las importaciones de diferentes productos en los diferentes mercados de destino. Una tendencia creciente de las importaciones de un país en un determinado producto puede ser considerada una oportunidad para el país exportador.
- **Valor y volumen de las exportaciones de países competidores.** Muestra el comportamiento de las exportaciones de los países competidores en los mercados de destinos. Muestra 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 (*commodities*), 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

---

6. Se puede definir como una disciplina estratégica en el negocio que permite conocer el mercado y el desempeño de mi negocio en ese mercado mediante la información. La inteligencia de mercado requiere un flujo constante, actualizado y dinámico de la información de mercados.

7. Las tendencias se refieren a un patrón de comportamiento de una variable en un determinado período. El tiempo puede ser de corto, mediano y largo plazo, según la tendencia que deseamos analizar.

internacionales no son necesariamente recibidos por el productor agropecuario puesto que se deben deducir los costos de transacción.

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).

### 3.1.3. Promoción comercial

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. Buscar nuevos mercados, satisfacer nuevos consumidores, generar estrategias de promoción comercial son el complemento ideal para la oportunidad que desean ofrecer los países que firman un acuerdo con un socio comercial.

De forma simultánea al proceso de administración de los compromisos de un acuerdo (de parte del sector público), es necesario potenciar un buen

aprovechamiento de las oportunidades que ofrece el TLC (especialmente entre el sector privado). Por lo anterior, como primer paso, es deseable que la promoción y la cooperación que se realice entre el sector público y los sectores privados abarque acciones como las siguientes:

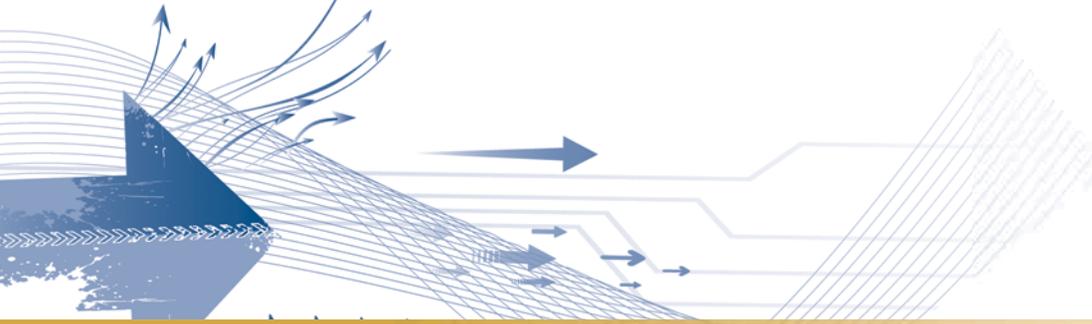
- Socialización de los acuerdos y los compromisos adoptados por el país, a través de reuniones, seminarios y encuentros con los sectores productivos del país (las cámaras industriales y los representantes patronales, los grupos obrero e indígena y campesino, y la pequeña y la mediana empresa).
- Asistencia técnica a los diferentes sectores productivos.
- Modernización de las instituciones públicas.
- Fortalecimiento de capacidades institucionales.
- Difusión de los TLC a través de publicaciones periódicas, páginas virtuales y teleconferencias.

Así de la mano con el proceso de implementación, es fundamental contar con 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 fomento 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 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, sus beneficios de una manera sostenible y efectiva. En otras palabras, la capacidad competitiva y emprendedora para obtener los mejores resultados es la parte más difícil de la administración de los tratados comerciales.



## Autoevaluación- Módulo 3

### Preguntas para el lector

1. ¿Cuándo es “ejecutable” un acuerdo comercial y cuál es la principal tarea que asumen los órganos de gobierno en ese momento?
2. ¿Qué son *precios internacionales de referencia*?
3. ¿Qué es “defensa comercial” y por qué se incluye en un ALC?
4. ¿Por qué se habla de normativa técnica de los productos? ¿Cuándo esta normativa se puede convertir en un obstáculo técnico al comercio?
5. ¿Cuáles acciones resultan importantes para administrar los compromisos de los acuerdos y a la vez promover el comercio mediante el aprovechamiento de sus ventajas?

### Sitios en Internet consultados en el Módulo 3:

- Departamento de Agricultura de los EE.UU.  
<http://www.usda.gov/wps/portal/usda/usdahome>
- FAOSTAT  
<http://faostat.fao.org/>
- Apoyo y Servicios a la Comercialización Agropecuaria – INFOACERCA - SAGARPA  
<http://www.infoaserca.gob.mx/>
- Centro del Comercio Internacional  
<http://www.trademap.org/index.aspx?ReturnUrl=%2fSelectionMenu.aspx>
- Organización de Información de Mercados de las Américas  
<http://www.mioa.org/>
- Eurostat – Comisión Europea  
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>

# Glosario

## A

**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 comercial de alcance parcial:** Es el 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:** Este tipo de acuerdo incluye un TLC -en su parte comercial- para abrir arancelariamente mercados, pero además abarca acuerdos en otros temas relacionados con el comercio, como por ejemplo el tema de cooperación entre los países y el político.

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

**Acumulación de origen:** Es un 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 acuerdo comercial 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 es la tarifa oficial que debe de 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 dos dólares por cada novilla. Este arancel es cada vez menos utilizado. La Unión Europea es uno de las regiones que aún conserva este tipo de arancel.

**Arancel mixto:** Se cobra por importar un producto, una combinación de tanto un arancel sobre el valor más un arancel por cantidad importada.

**Autoridad sanitaria competente:** Es la autoridad gubernamental encargada de vigilar y garantizar la calidad sanitaria. En algunos países también puede velar por la inocuidad de productos. También pueden ser dos autoridades las que se encarguen de cada uno de los temas.

## B

**Barreras arancelarias:** Son los impuestos a la importación que se considera que impiden o dificultan 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 que hace poco atractivo importar ese producto.

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

## C

**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, en el cual 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.

**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 que se debería cobrar normalmente.

**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 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.

**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:** Son 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.

## 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, acompaña al alimento o se expone

cerca del alimento, incluso el que tiene por objeto fomentar su venta o colocación.

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

## G

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

## I

**Importación:** Es la compra de mercancías o servicios que se realiza entre dos o más países.

**Impuestos:** Es un 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:** Es la 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:** Es una integración que efectúan países que comparten vínculos culturales, políticos, económicos y que, además, constituyen un área geográfica bien definida.

## L

**Licencia de importación:** Es la 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.

## M

**Marca de origen:** Es una 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, de 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:** Es un tipo de bloque comercial que se compone de una combinación de unión aduanera y zona de libre comercio. En un mercado común, los países actúan como bloque, definen los mismos aranceles al comerciar, anulan entre ellos los aranceles en frontera y permiten el libre tránsito de personas, así como de capitales y servicios, libre prestación de servicios y libertad de establecimiento de las empresas.

**Mercancías en libre circulación:** Mercancías donde se puede disponer sin restricciones, desde el punto de vista aduanero.

## N

**Nomenclatura del sistema armonizado:** Es un 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.

## 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.

**Organización Mundial del Comercio (OMC):** Es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Es una organización para la apertura del comercio. Es un foro para que los gobiernos negocien acuerdos comerciales. Es un lugar en el que pueden resolver sus diferencias comerciales. Aplica un sistema de normas comerciales. En lo fundamental, la OMC es un lugar al que los gobiernos miembros acuden para tratar de resolver los problemas comerciales que tienen con otros.

## P

**País de origen (importación):** El país de origen es aquel en que se cultivan los productos agrícolas, donde nacen y se crían los animales, donde se extrajeron los minerales y donde 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, que se identifican por cuatro dígitos.

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

**Precio de referencia:** Es el promedio de precios de una mercadería, durante cierto período, en un mercado de referencia.

**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.

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

## 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.

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

## T

**Territorio aduanero:** Es el 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 / exportación (almacenaje, manipuleo, entre otros).

**Tratado de libre comercio (TLC):** Consiste en un 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 Organización Mundial del Comercio (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.

## U

**Unión aduanera:** Consiste en la sustitución de dos o más territorios aduaneros por un solo territorio

aduanero, de tal forma que los derechos de aduanas y demás reglamentaciones restrictivas son eliminados, específicamente en cuanto lo esencial de los intercambios comerciales entre los territorios constitutivos de la unión o lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de dichos territorios. Cada uno de los miembros de la unión aplica derechos de aduana y demás reglamentaciones del comercio que, en su esencia, sean idénticos a los establecidos en los otros países miembros.

## V

**Valor en aduana:** El valor en aduana de las mercancías importadas será el 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:

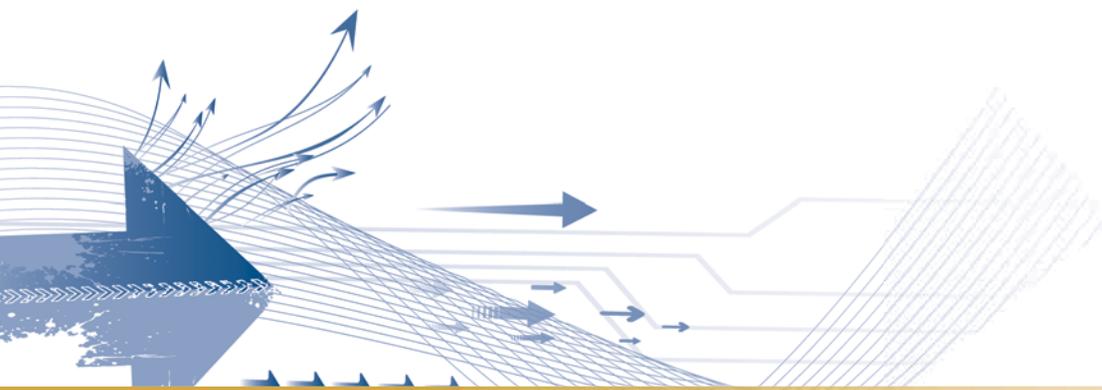
- a. Que no existan restricciones a la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, con excepción de las que: i) impongan o exijan la ley o las autoridades del país de importación; ii) limiten el territorio geográfico donde puedan revenderse las mercancías; o iii) no afecten sustancialmente 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:** Está formada por dos o más Estados en los que 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.



## Literatura citada

Díaz, A. 2008. Buenas prácticas agrícolas: Guía para pequeños y medianos agroempresarios. Serie de Agronegocios. Tegucigalpa, Honduras, IICA, Programa Interamericano para la Promoción del Comercio, los Negocios Agrícolas y la Inocuidad de los Alimentos. Cuadernos para la Exportación. 58 p.

\_\_\_\_\_; Medina, L; Trelles, S. 2010. Manual de capacitación: La convergencia entre la salud pública, la salud animal y el ambiente en las comunidades y los territorios rurales: una contribución a los procesos de fortalecimiento de las capacidades, al aprendizaje colectivo y a la innovación social para el desarrollo rural territorial. San José, C.R., IICA. Disponible en <http://www.iica.int>.

Galván, JI. Material inédito para el Módulo de capacitación básica en Comercio Internacional. IICA. (sin publicar)

\_\_\_\_\_; Araya Segura, G. 2004. Acuerdos de libre comercio de los países Centroamericanos. San José, C.R., IICA.

Govaere Vicarioli, V. 2003. Introducción al derecho comercial internacional. San José, CR., EUNED.

Impreso en la Imprenta del IICA  
Sede Central, San José, Costa Rica  
Tiraje: 300 unds

