TLC y Convenios Internacionales

IPLACEX
TECNOLÓGICO NACIONAL

UNIDAD I
DESARROLLO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

INTRODUCCIÓN

Lo de Integración Económica.

"Entre las muchas paradojas del mundo actual está la reiterada pregunta de algunos latinoamericanos: ¿Para qué integrarnos? En verdad la verdadera cuestión es ¿Por qué no integrarnos? Cuando nos une la historia, la lengua, y sobre todo un futuro más pleno si lo enfrentamos juntos" Sr. Jaime Lavados (ex-Embajador Representante Permanente de Chile ante la UNESCO)

Bienvenidos a la asignatura de modalidad a distancia TLC (Tratados de Libre Comercio) y Convenios Internacionales.

En esta oportunidad conoceremos los motivos de llevar a cabo un proceso de integración entre las naciones, las etapas de ese proceso, sus beneficios, documentos y exigencias de origen.

En esta primera semana aprenderemos a reconocer la importancia de los proyectos de la ***integración económica*** dentro de la economía de un estado, lo que facilita, entre otros, la libre circulación de bienes, servicios y personas entre los países.

Conoceremos conceptos tales como zonas de libre comercio, bloque comercial, unión aduanera, mercado común y unión aduanera, que son etapas propias del proceso e integración entre las naciones.

Para ello debemos tener presente que la importancia del buen desempeño de las relaciones internacionales en el desarrollo, político, comercial, cultural a nivel mundial es primordial hoy día para el logro del desarrollo integral de las naciones.

No hay una sola nación que pueda considerarse autosuficiente asi misma y que no necesite del concurso y apoyo de los demás países, aun las naciones más ricas necesitan recursos de los cuales carecen y que por medio de las negociaciones y acuerdos mundiales suplen sus necesidades y carencias en otras zonas.

Las condiciones climatológicas propias de cada nación la hacen intercambiar con zonas donde producen bienes necesarios para la supervivencia y desarrollo de áreas vitales entre países.

El desarrollo del comercio internacional hace que los países prosperen, al aprovechar sus activos producen mejor, y luego intercambian con otros países lo que a su vez ellos producen mejor.

Integración Económica, concepto: Proceso de cambio social en el cual participan, en forma consensual y voluntaria un conjunto de unidades de determinado nivel o de agregados sociales mayores (países) y por el cual separadas tienden a fusionarse o asimilarse en una unidad mayor.

En resumen, el proceso de integración económica es un conjunto de acciones que permiten aproximar o unificar las economías de los países miembros.

La integración económica puede ser total o parcial.

Las metas que espera cumplir el proceso de integración económica entre los países son:

a) Reducción de obstáculos arancelarios: Obtención recíproca de rebajas arancelarias.

   Son obstáculos arancelarios, por ejemplo, la aplicación de tarifas, derechos, impuestos o gravámenes a la importación de productos desde terceros países.

   Lo anterior con la finalidad de aumentar el costo de la importación y hacerles competir con los productos locales a un precio mayor y así proteger los bienes nacionales.

   Entre estos obstáculos arancelarios tenemos los derechos ad-valorem (que se aplican sobre el valor de la mercancía), los derechos específicos (que se aplican por unidad de productos importados) entre otros.

b) Reducción de obstáculos no arancelarios: Eliminación de barreras para-arancelarias.

   Los obstáculos no arancelarios o para-arancelarios dicen relación con todas aquellas prácticas que entorpecen o hacen más honeroso el proceso de compra venta internacional.

Entre estas prácticas pordemos encontrar, por ejemplo, la aplicación de cuotas de importación (es decir, limitar la cantidad de un producto a importar en un período dado) o barreras administrativas – más bien, burocráticas- que dicen relación con exigencias de documentos adicionales, vistos buenos, entre otros.

Actividad:

Luego de lo estudiado, les insto a informarse respecto de las etapas que se deben cumplir en los procesos de integración económica.

Analicen el caso de nuestro país y su desarrollo económico a partir de los años 80 que es el inicio de la apertura comercial chilena.

Como dato, una de las fuentes de ese desarrollo fueron las denominadas leyes de incentivos a los exportadores, cuya principal es la Ley No. 18.480/85 conocida como "Reintegro a las exportaciones menores no tradicionales".

Se sugiere visitar http://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=29883
(Biblioteca del Congreso Nacional)

- **Etapas del proceso de Integración económica:**

La estapas del proceso de integración económica incluyen:

1. ***Acuerdo Preferencial*:** Sólo asegura preferencias tarifarias.

(En inglés: Preferential Agreement)

Concepto: Pacto entre dos o más partes mediante el cual se conceden privilegios especiales en materia comercial, aduanera o de otro tipo.

Suele significar excepciones a una regla general. (www.economia48.com)

2. ***Zona de Libre Comercio (o Librecambio):*** Elimina restricciones tarifarias y no tarifarias entre países miembros. No prohíbe otros aranceles con terceros países.

Una zona de libre comercio (libre movilidad de bienes) es un área de un país donde algunas de las barreras comerciales como aranceles y cuotas se eliminan y se reducen los trámites burocráticos con la esperanza de atraer nuevos negocios e inversiones extranjeras.

Es una región donde un grupo de países se ha puesto de acuerdo para reducir o eliminar las barreras comerciales.

Las zonas de libre comercio pueden ser definidas como un trabajo intensivo que involucran el importe de materias primas o componentes y la exportación de productor de fábrica.

Un área de libre comercio es una forma de integración que implica la supresión de barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercancías entre los países que la constituyan.

En una zona de libre comercio los países firmantes del tratado se comprometen a anular entre sí los aranceles en frontera, es decir, los precios de todos los productos comerciales entre ellos serán los mismos para todos los integrantes de la zona, de forma que un país no puede aumentar (mediante aranceles a la importación) el precio de los bienes producidos en otro país que forma parte de la zona de libre comercio. (www.wikipedia.org)

3. ***Unión Aduanera:*** Incorpora Arancel Externo Común.
   (En inglés: Customs Union)

Acuerdo entre dos o más países para eliminar los aranceles y demás restricciones al comercio entre los países miembros de la unión, manteniendo un arancel exterior común frente a terceros países.

Una unión aduanera se diferencia de una zona de libre comercio en que los países miembros de esta última eliminan las barreras arancelarias y permiten el libre comercio entre ellos, pero pueden mantener aranceles nacionales diferentes frente a terceros países.

La existencia de una unión aduanera requiere una cierta coordinación de políticas económicas por parte de los países miembros.

Otros conceptos serían la unión de dos o más naciones que acuerdan eliminar las restricciones comerciales entre ellas y seguir una política arancelaria común frente a las demás naciones o el grado integración económica en el cual un conjunto de países suprime los derechos de aduana existentes entre ellos (aranceles, contingentes, cuotas, etc.) y establece al mismo tiempo un arancel común para todos aquellos productos procedentes de terceros países.

A diferencia de lo que ocurre en el mercado común, en la unión aduanera aún no existe libertad para la circulación de todos los factores económicos.
(Fuente: extraído de www.economia48.com)

4. ***Mercado Común:*** Permite libre circulación de bienes, personas, servicios y capitales entre los países miembros más coordinación de política macroeconómica.

En inglés: Common Market

Se denomina mercado común a un grupo formado por los países dentro de un área geográfica que promueven el libre comercio entre ellos a través de la libre circulación de mercancías entre ellos no imponiendo aranceles a las importaciones/exportaciones entre ellos.

Ejemplos de mercado común son Mercosur (Sudamérica) y NAFTA (USA, Canadá y México).

5. ***Unión Económica y Monetaria:*** Armoniza legislaciones económicas, financieras y monetarias de países miembros. Una sóla moneda común a todos.

La unión económica constituye la forma más avanzada de integración económica.

Dos o más países forman una unión económica cuando crean un mercado común y, adicionalmente, establecen un cierto grado de armonización de las políticas económicas nacionales en un intento de eliminar la discriminación que puede producirse, precisamente, por disparidades en dichas políticas.

Una unión económica plena se alcanza cuando los países miembros unifican sus políticas económicas, incluidas la monetaria y fiscal, así como las políticas comerciales y de circulación de factores productivos.

Tal y como hemos señalado anteriormente, la unión económica representa la forma más avanzada en el proceso de integración económica y, por tanto, aglutina los diferentes elementos de integración de las distintas formas inferiores de integración.

Podemos observar que los países que forman una unión económica:

1. Han eliminado todo tipo de barreras al comercio entre ellos.

2. Han establecido aranceles comunes frente a terceros países.

3. Han permitido la libertad total en los flujos de factores productivos (migración del trabajo y del capital).

4. Han armonizado sus políticas económicas.

(Fuente: extraído de http://www.expansion.com/diccionario-economico)

Al analizar la economía debemos revisar la dimensión que trasciende las fronteras de un país, es decir, la que aborda los problemas económicos con fines internacionales.

La importancia que tienen las relaciones internacionales en el campo comercial, político o cultural ha alcanzado, a nivel mundial, un profundo significado, a tal grado que no se puede hablar tan sólo de intercambio de bienes sino de programas de integración.

La economía internacional plantea el estudio de los problemas que presentan las transacciones económicas internacionales, por ende cuando hablamos de economía internacional es vincular con los factores del comercio internacional.

Comercio internacional es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé

origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) y a entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países.
(Fuente: Conociendo de comercio exterior en Chile, Autor Rodrigo Valenzuela Millán, Primera Edición, Año 2014, Editorial Legis Chile)

Actividad:

A partir del concepto de Comercio Internacional antes presentado deben de responder las siguientes preguntas:

¿Chile depende del intercambio comercial internacional para su desarrollo económico? ¿Por qué? ¿Cómo?

Los datos demuestran que existe una relación estadística indudable entre un comercio más libre y el crecimiento económico.

En el período enero-diciembre de 2014, las exportaciones FOB chilenas presentaron una leve disminución de 0,05% anual, totalizando US$ 76.648 millones.

Esto muestra que las exportaciones totales chilenas lograron resistir el entorno económico mundial desfavorable al mantenerse prácticamente constante respecto de 2013.

Por su parte, las importaciones FOB acumularon US$ 68.089 millones, dando como resultado un saldo de la balanza comercial superavitario de 2014 que cuadriplicó el del año anterior, al alcanzar un monto de US$ 8.560 millones.

En tanto, las importaciones CIF totalizaron US$ 72.347 millones en el período, exhibiendo una reducción de 8,6% anual.

Asimismo, los envíos del mes de diciembre lograron un record en el año, al totalizar más de US$ 7 mil millones, con un 16% de crecimiento en relación al mismo mes del año anterior.

Fuente: Minuta mensual de Comercio Exterior – Direcon.

La teoría económica señala convincentes razones para esa relación.

Todos los países, incluidos los más pobres, tienen activos -humanos, industriales, naturales y financieros- que pueden emplear para producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior.

La economía nos enseña que podemos beneficiarnos cuando esas mercancías y servicios se comercializan, bajo un mercado de libre competencia y/o con reglas políticas, adminitrativas o de otro tipo que estén muy claras para las partes intervinientes.

Dicho simplemente, el principio de la ***"ventaja comparativa" significa que los países prosperan, en primer lugar, aprovechando sus activos para concentrarse en lo que pueden producir mejor, y después intercambiando estos productos por los productos que otros países producen mejor.***

- **Barreras al comercio internacional que afectan a las etapas del proceso de integración económica entre los países**:

Para corregir los desequilibrios de la balanza comercial, es decir, la relación entre las importaciones y exportaciones de un país en un período de tiempo determinado, los gobiernos tratarán –lógicamente- de fomentar las exportaciones.

Para ello, en algunos casos, se sentirán tentados a utilizar medidas perjudiciales para el resto de los países, por lo que pueden provocar reacciones indeseables.

Además, siempre está la tentación de establecer barreras a las importaciones.

Hay varios tipos de barreras a las importaciones.

- ***Los contingentes*** son barreras cuantitativas: el gobierno establece un límite a la cantidad de producto otorgando licencias de importación de forma restringida.

- ***Los aranceles*** son barreras impositivas: el gobierno establece una tasa aduanera provocando una subida en el precio de venta interior del producto importado con lo que su demanda disminuirá.

- ***Las barreras administrativas*** son muy diversas, desde trámites aduaneros complejos que retrasan y encarecen los movimientos de mercancías, hasta sofisticadas normas sanitarias y de calidad que, al ser diferentes de las del resto del mundo, impidan la venta en el interior a los productos que no hayan sido fabricados expresamente para el país.

Los acuerdos internacionales para derribar estas barreras no servirán de nada si no hay una voluntad liberalizadora clara y firme de parte de los intervinientes.

La imaginación de los dirigentes políticos podrá siempre descubrir nuevos métodos "no prohibidos" de dificultar las importaciones.

Por ejemplo, una de las barreras más reciente y sofisticada de las ideadas hasta ahora son las auto restricciones concertadas como las acordadas entre los Estados Unidos y el Japón en virtud de las cuales éste último país limita voluntariamente la cantidad de productos que envía a los americanos.

Actividad:
Les sugiero investigar respecto de las restricciones al comercio que Chile aplica actualmente.
Encontrarán información relacionada en www.aduana.cl o en www.direcon.cl

Los instrumentos de fomento a la exportación son de varios tipos: comerciales, financieros y fiscales.

Los gobiernos prestan apoyo comercial a sus exportadores ofreciéndoles facilidades administrativas, servicios de información y asesoramiento e incluso promocionando directamente los productos originados en el país mediante publicidad, exposiciones y ferias internacionales.

Las ayudas financieras a la exportación son principalmente los préstamos y créditos a la exportación, frecuentemente con tipos de interés muy bajos, y los seguros gubernamentales que cubren los riesgos empresariales incluso el riesgo derivado de perturbaciones políticas o bélicas.

Entre las ayudas financieras hay que incluir las medidas de tipo monetario que actúan sobre el tipo de cambio haciendo que los productos nacionales resultan más baratos en el extranjero.

Los instrumentos fiscales consisten en las desgravaciones fiscales, la devolución de impuestos y las subvenciones directas.

Estos instrumentos son los menos aceptados internacionalmente ya que pueden conducir a situaciones de dumping, a que el producto se venda en el extranjero a un precio inferior al nacional e incluso a precios inferiores a su costo.

En los últimos años se han multiplicado las denuncias contra el dumping ecológico y social.

- ✓ **Se denomina *dumping ecológico* a las exportaciones a precios artificialmente bajos que se consiguen con métodos productivos muy contaminantes y perjudiciales para el medio ambiente.**

- ✓ **Se denomina *dumping social* a las exportaciones a precios artificialmente bajos que se consiguen mediante trabajadores mal pagados o esclavizados, trabajo infantil, trabajo de presos, etc.**

(Fuente: extraído de www.comerciojusto.cl)

Si no existieran barreras a las importaciones ni ayudas artificiales a las exportaciones, los movimientos internacionales de bienes y servicios se producirían exclusivamente por razones de precio y calidad.

Esa es, en el fondo, la única forma sostenible de mejorar la posición internacional y la relación real de intercambio de un país: conseguir producir con mayor eficacia, más calidad, a menor costo.

Para ello lo que hay que hacer es mejorar la organización productiva, la formación de los trabajadores y la tecnología.

Actividad:

Investigar quienes fueron los autores David Ricardo y Adam Smith y que importancia tienen sus teorías en el desarrollo del intercambio comercial internacional.

Teniendo en consideración lo anterior es que los países suscriben acuerdos comerciales entre sí, de esa manera se potencian unos a otros e intentan evitar

las barreras comerciales que pudieran surgir en una economía no abierta al mundo.

¿Cuántos acuerdos comerciales tiene suscrito nuestro país?
Chile tiene 24 acuerdos comerciales con 62 economías del mundo.
(Diciembre 2014,Fuente Direcon, Chile)

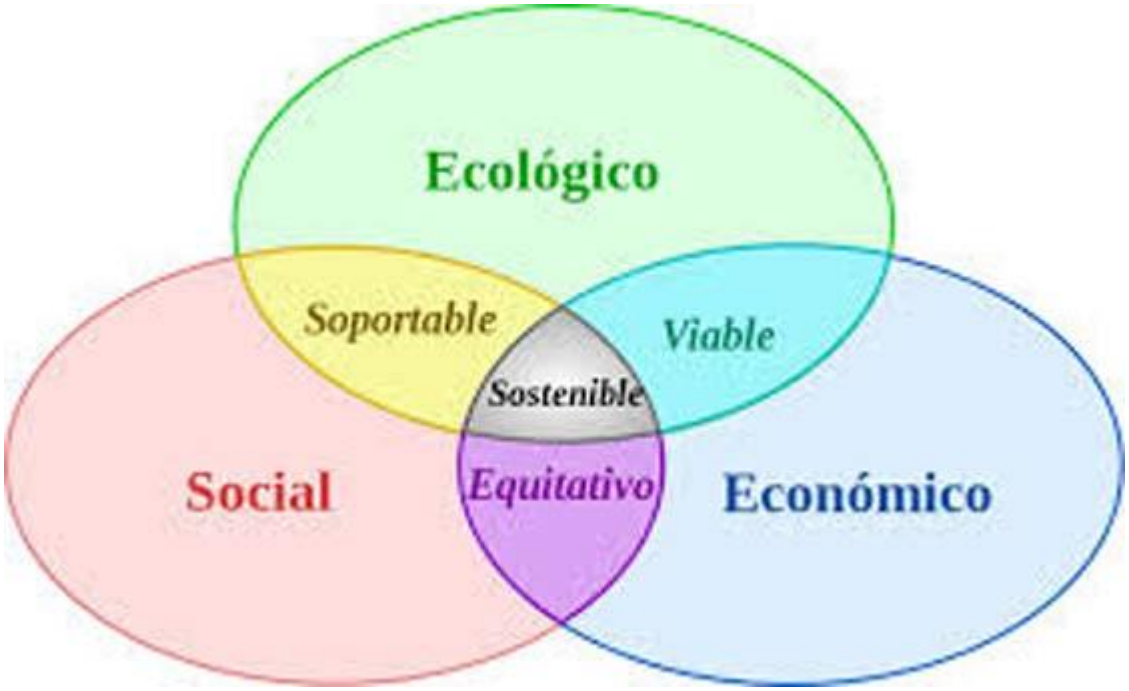
- Desarrollo económico:

Hasta hace unos años, se ha entendido desarrollo como el progreso económico y social de los pueblos.

Por esos decimos que un país está desarrollado cuando produce muchos bienes y esto se mide con el Producto Nacional Bruto (PNB).

El progreso económico y social ha supuesto grandes avances en la humanidad, pero también ha traído importantes problemas: impactos ambientales, agotamiento de recursos, unificación cultural , etc.

Por eso, en las últimas décadas, se ha visto que es imprescindible llegar a lo que se llama un:



(www.chiledesarrollosustentable.cl)

- Desarrollo sostenible o sustentable:

Es el que une al progreso económico y social el cuidado del ambiente con especial atención a mantener un planeta que sea habitable sin problemas por nuestros descendientes.

Un concepto apropiado sería: *Satisfacer las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer las capacidades que tienen las futuras generaciones para satisfacer sus propias necesidades.*

El desarrollo sustentable es un proceso integral que exige a los distintos actores de la sociedad compromisos y responsabilidades en la aplicación del modelo económico, político, ambiental y social, así como en los patrones de consumo que determinan la calidad de vida.

Este concepto de desarrollo sustentable se hizo conocido mundialmente a partir del informe "Nuestro Futuro Común", publicado en 1987 con motivo de la preparación a la Conferencia Mundial de las Naciones Unidas sobre Medio Ambiente y Desarrollo, realizada en Río de Janeiro, Brasil, en 1992.

El informe fue también conocido como Informe Brundtland, debido a que la Comisión encargada de su publicación fue liderada por la ex ministra noruega Go Harlem Brundtland.

- Comercio Justo:

Es una forma alternativa de comercio promovida por varias organizaciones no gubernamentales, por la Organización de las Naciones Unidas y por movimientos sociales y políticos (como el pacifismo y el ecologismo) que promueven una relación comercial voluntaria y justa entre productores y consumidores.

Los principios que defiende el comercio justo son:

- Los productores forman parte de cooperativas u organizaciones voluntarias y funcionan democráticamente.
- Libre iniciativa y trabajo, en rechazo a los subsidios y ayudas asistenciales (de allí la frase del comercio justo: «Comercio, no ayuda»).
- Rechazo a la explotación infantil.
- Igualdad entre hombres y mujeres.

- Se trabaja con dignidad respetando los derechos humanos.
- El precio que se paga a los productores permite condiciones de vida dignas.
- Los compradores generalmente pagan por adelantado para evitar que los productores busquen otras formas de financiarse.
- Se valora la calidad y la producción sostenible.
- Cuidar del medio ambiente.
- Se busca la manera de evitar intermediarios entre productores y consumidores.
- Se informa a los consumidores acerca del origen del producto.
- El proceso debe ser voluntario, tanto la relación entre productores, distribuidores y consumidores.

Es favorable a la libertad de comercio en iguales condiciones es decir abolir las restricciones discriminatorias a productos provenientes de países en desarrollo, desde materia prima a manufacturas o tecnología.

Así se evita la discriminación y el proteccionismo.

Intenta también evitar las grandes diferencias entre el precio que pagan por un producto los consumidores del primer mundo y el dinero que se les paga a sus productores en el tercer mundo.

- **Libre comercio o proteccionismo:**

Un poco de historia: en una una época antigua los intereses comerciales se basaban sobre todo en las mayores facilidades para la importación y exportación.

Pero mientras la exportación era favorable al desarrollo rural. la libre introducción de mercaderías oponía un obstáculo insalvable al desarrollo y mantenimiento de las industrias nacionales.

Los gobiernos centrales tuvieron conciencia del problema e intentaron elevar los aranceles aduaneros a la importación para proteger los productos nacionales, pero esta política no escuchó el clamor de los comerciantes ingleses.
Consecuencia de esta presión y de la falta de unidad y criterio de los escasos industriales para defender el proteccionismo, habría de ser el triunfo del sistema de libre cambio, que fue más una consecuencia de las circunstancias y condicionamientos exteriores que el resultado de una adhesión doctrinaria.

Las necesidades de la guerras antiguas originó fabricas de pólvora, fusiles y cañones en la modesta escala en que se desarrollaba la guerra misma, pero mucho más importante es que agravó la escasez de mano de obra por el reclutamiento de hombres libres y por el uso de esclavos por el servicio de guerra.

También la guerra insumía casi todos los capitales disponibles.

Los impuestos llegaron a niveles desconocidos en la época hispánica, los empréstitos se sucedían y se satisfacían de manera mas o menos compulsiva y las contribuciones forzosas desarticularon mas de una empresa comercial o un establecimiento rural.

El problema de las cargas impositivas se constituyó en uno de los grandes temas económicos de la época, sin que la realidad trajese ninguna solución.

Hacia 1817 la labor de los saladeros había provocado alza en el precio de los vacunos y había disminuido la hacienda destinada a los mataderos de abasto.

Se ordenó el cierre transitorio de los saladeros para asegurar el abasto de la población aun al riesgo de poner en peligro la única industria agropecuaria que había tomado cuerpo en el país.

La medida no produjo frutos porque proveedores y matarifes mantuvieron los precios altos. Poco después los saladeros eran autorizados a reanudar su labor.

¿Libre comercio o proteccionismo?
Razones en contra de las restricciones comerciales

El señuelo del proteccionismo

El argumento en pro del llamado "proteccionismo" (que algunos llaman comercio "justo" o "leal") puede sonar atractivo al principio. Los partidarios de las leyes "proteccionistas" sostienen que dejar fuera los artículos extranjeros conservará puestos de trabajo, dará a las industrias achacosas oportunidad de recuperarse y prosperar, y reducirá los deficits comerciales. ¿son válidos esos argumentos?

Proteccionismo, sus costos:

John Stuart Mill "el filósofo liberal clásico del siglo pasado" observó agudamente que "las barreras comerciales infieren graves daños a los países que las imponen." Y eso es verdad hoy como entonces, por las siguientes razones:

Empleos Perdidos: Las leyes proteccionistas erigen impuestos (derechos) sobre los bienes importados, y/o decretan límites (cuotas) sobre las cantidades que de los mismos se permite ingresar al país.

Son leyes que no sólo restringen la elección de bienes de consumo, sino que también contribuyen grandemente al costo superior tanto de bienes como de hacer negocios. De esta manera, bajo el "proteccionismo" Ud. termina más pobre, con menos dinero para comprar otras cosas que Ud. quiere y necesita. Además, las leyes proteccionistas que disminuyen la capacidad de gasto del consumidor, terminan realmente destruyendo empleos. En EE.UU. por ejemplo, y de acuerdo a las propias estadísticas del Departamento del Trabajo, el "proteccionismo" destruye 8 puestos de trabajo de la economía en su conjunto por cada 1 que salva de una industria protegida.

Precios Mayores: Los consumidores japoneses pagan su arroz 5 veces por encima de su precio mundial, debido a las restricciones que protegen a los agricultores de su país. Los consumidores europeos pagan "cariñosos" costos por las restricciones de la CE sobre los bienes importados, y pesados impuestos por los subsidios internos a los agricultores.

Los consumidores estadounidenses también sufren la misma doble carga, pagando el azúcar (por poner sólo un ejemplo) 6 veces por encima de su precio mundial, debido a las restricciones comerciales. El tratado comercial estadounidense para los semiconductores (US Semiconductor Trade Pact) presionó a los fabricantes japoneses a reducir la producción en chips de memoria de computadores, y causó una aguda escasez mundial de esos componentes, ampliamente utilizados: sus precios se cuadruplicaron, y fueron gravemente dañadas las compañías que por todo el mundo los emplean en la producción de bienes de consumo electrónicos.

Impuestos Mas Elevados: Las leyes protec-cionistas no solamente le obligan a Ud. a pagar más impuestos sobre los bienes importados, sino que además elevan también sus impuestos en general. Esto es porque los Gobiernos invariablemente amplían las burocracias de sus ministerios de comercio, a fin de dar cumplimiento a las disposiciones de sus nuevas rondas de restricciones comerciales, o regulaciones comerci-ales en el caso de NAFTA [North American Free Trade Association]; y esos burócratas deben ser pagados. También están los costos de mayores requisitos y papeleo para las empresas comerciales, y de más hostigamiento a los viajeros individuales que cruzan a través de las fronteras.

La Crisis de la Deuda: Los Países de Europa Oriental y el Tercer Mundo deben cientos de Billones de dólares a los bancos occidentales. No obstante, las res-tricciones comerciales decretadas por los gobiernos de occidente cierran sus mercados respecto a esos países, haciendoles virtualmente imposible ganar las

divisas fuertes necesarias para devolver sus préstamos. Lo cual aumenta la posibilidad muy real de un colapso en el sistema bancario mundial.

Proteccionismo, ¿quiénes ganan?:

A pesar de la evidencia del daño causado por las restricciones comerciales, persisten las presiones por más leyes "proteccionistas." ¿quiénes están detrás de esto, y por qué? Quienes ganan con las leyes "proteccionistas" son los grupos de intereses especiales, tales como grandes corporaciones, sindicatos, y de agricultores, a los cuales les gustaría salirse con la suya: marcar precios más altos y salarios mayores de los que cabría esperar en un mercado libre. Estos intereses especiales tienen el dinero y el impacto político para influir en los person-eros políticos, a fin de que decreten leyes que les sean favorables. A su vez los políticos aprovechan los temores de los electores desinformados, y así reúnen apoyo para ese tipo de leyes.

Los perdedores? Ud; y todos los otros consumidores corrientes. Su libertad está siendo pisoteada en el suelo por esas leyes, y Ud. está siendo literalmente robado, a través de mayores impuestos y precios, a fin de llenar los bolsilos de unos pocos privilegiados "peces gordos."

Proteccionismo es un nombre equivocado. La única gente protegida por derechos, cuotas y restricciones comerciales, son aquellos comprometidos en una actividad desperdiciadora y antieconómica. El libre comercio es la única filosofía compatible con la paz y prosperidad internacionales."

Dr. Walter Block
Economista Senior,
Fraser Institute, Canadá.

Actividad:

¿Es usted un consumidor responsable? ¿Qué lo caracteria de esa manera?

La plataforma Comercio Justo Chile, gestionada por IBIZNET, es una plataforma chilena independiente cuyo trabajo se centra en desarrollar el Comercio Justo, con la finalidad de colaborar a la transformación de la realidad social promoviendo relaciones comerciales justas, la incidencia en las políticas públicas, la sensibilización y movilización de la sociedad junto con el fortalecimiento del sector del Comercio Justo y Consumo Responsable en Chile.
(Fuente: extraído de www.comerciojusto.cl)

Comercio sin discriminaciones:

El comercio internacional está lleno de regulaciones que emanan de los organismos internacionales y nacionales que rigen las operaciones de comercio exterior.

Es muy importante conocer que en 1946 el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas convocó a la "Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo".

Como consecuencia de esa convocatoria, en el año 1948 se constituyó el G.A.T.T. (General Agreement of Trade and Tariffs o Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio), organismo que reguló las operaciones de comercio internacional hasta el año 1995, cuando el primero de enero de ese año se constituyó la Organización Mundial de Comercio (O.M.C. – W.T.O.).

Un área importante a destacar es la denominada Ronda de urugay, la que luego de siete años de negociaciones logró poner de acuerdo a los países participantes en temas tales como intentar desmantelar el proteccionismo y solucionar los contenciosos sobre la estructura del comercio.

Los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio tratan diversos aspectos de las relaciones económicas internacionales, basados en principios naturales y basicos.

Dichos principios son la base del sistema multilateral de comercio y establecen que el comercio debe ser:

- ✓ ***No discriminatorio:*** entre los distintos países no se debe discriminar, confiriendo a todos de forma igualitaria, la condición de "nación más favorecida", como tampoco debe haber discriminación entre sus propios productos, servicios o ciudadanos y los productos, servicios o ciudadanos extranjeros, reconociendo el "trato nacional".

- ✓ ***Más libre:*** los obstáculos se deben reducir mediante negociaciones.

- ✓ ***Previsible:*** los aranceles, las medidas no arancelarias, y otras decisiones no se deben establecer arbitrariamente.

- ✓ ***Más competitivo:*** las prácticas desleales se deben eliminar.
- ✓ ***Más ventajoso:*** para los países menos adelantados.

En virtud de los acuerdos de la OMC, no se pueden establecer discriminaciones entre los diversos países con los que se relacionan comercialmente.

Así, si una reducción de tipo arancelario para uno de sus productos se concede a un país, se tiene que hacer lo mismo con todos los otros países miembros de la OMC.

Lo anterior se conoce como el "principio de la Nación más Favorecida". (NMF).

Participación chilena en el comercio internacional:

Para ubicarnos en el contexto del comercio internacional chileno, debemos de conocer algunas cifras oficiales que nos permitirán visualizar la situación actual del intercambio comercial entre Chile y el mundo.

Para ello, tenemos a continuación la minuta mensual de comercio exterior que emite Direcon en su página web oficial

S
e sugiere revisar material complementario denominado "**Cuadro de exportaciones e importaciones de minuta mensual de comercio exterior"**

Como se puede apreciar, aún seguimos siendo un país mono dependiente de la venta de materias primas.

Bueno, otra de las opciones de nuestro país al aperturarse al mundo a través de los acuerdos comerciales es la oportunidad que otorgan de diversificar nuestros bienes y mercados de exportación, dejando de depender de la venta de materia prima y convirtiéndonos, por ejemplo, en un gran exportador de servicios.

Así es, tal como lees, Chile es un gran exportador de servicios entre los que se destacan los del área de ingeniería o de softwares.

"En la Sociedad del Conocimiento exportar servicios es exportar inteligencia"
(Regina Rodríguez Covarrubias, Jefa Departamento de Servicios – Pro-Chile.)

Entonces, ¿por qué exportar servicios?:

- **EL MERCADO DE SERVICIOS ES EL SOPORTE CRÍTICO DEL APARATO PRODUCTIVO A NIVEL MUNDIAL**

  - Información, tecnología y conocimiento: Base para la creación de la productividad y competitividad.
  - "Con conocimiento y tecnología y sin capital, se puede llegar a generar bastante capital. En cambio, con capital, pero sin tecnología y conocimiento se pierde ese capital." (Manuel Castells - Economista)

- **TENDENCIAS MUNDIALES FAVORABLES**.

  - Proceso de externalización de los Servicios.
  - Servicialización de las Manufacturas.

- **LA EXPORTACION DE PRODUCTOS PRIMARIOS TIENE UN TECHO.**

  - Sin agregar valor a las exportaciones no se avanza hacia el desarrollo y los Servicios son la máxima expresión del valor agregado.

- **SE AMPLIAN LAS OPORTUNIDADES DE ACCESO A MERCADOS CON ACUERDOS.**

  - Liberalización unilateral del sector servicios, multilateral a través del GATTS, Acuerdos de integración del Servicios, Acuerdos de doble tributación y negociaciones de capítulos de servicios en TLC.

- **EL COMPONENTE SERVICIOS EN LA EXPORTACION DE BIENES LLEGA A SER MAYORITARIO.**

  - Ejemplos son los sectores Fruta, Salmón y Vino. Se estima preliminarmente que solo el 10% de la exportación de fruta corresponde al bien.

EFECTO MULTIPLICADOR DE LA EXPORTACION DE SERVICIOS.

Inducen a la exportación de otros servicios, bienes y tecnologías de la misma nacionalidad.

Contribuye a la imagen de un país con un buen nivel de desarrollo relativo.

Antes de finalizar la temática de esta semana, me gustaría repasar con ustedes alguna terminología técnica que es de importancia manejar:

- Mercancías: Todos los bienes muebles sin excepción alguna. El requisito principal es que el producto se pueda “mover” desde un origen a un destino determinado.

  Asimismo, se considera como mercancías a aquellos servicios que están calificados como exportación por parte del Servicio Nacional de Aduanas.

  Las mercancías se clasifican en:

  - ✓ Mercancías nacionales, las producidas, pescadas, recolectadas, criadas, etc. en el país.
  - ✓ Mercancías extranjeras: aquellas que provienen del exterior.
  - ✓ Mercancías nacionalizadas: aquellas que en su origen fueron extranjeras y han ya realizado su proceso de internación legal.

- Destinación Aduanera: manifestación de voluntad que hace el dueño, consignante o consignatario de la mercancía, la que en forma escrita en el reglamento indica el régimen jurídico aduanero que debo darle a las mercancías en su paso a través del territorio nacional.

  En otras palabras, es decirle a Aduana que voy a hacer con mis mercancías.

  Entre ellas está la importación, la exportación, la salida temporal, el tránsito internacional, etc.

- Importación: ingreso legal de mercancías extranjeras para su uso o consumo en el país.

- Exportación: salida legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior.

Bibliografía

Plott Wernerkink, Gustavo (2002) *Manual práctico de operaciones de cambio y de comercio exterior (5ta. Ed.),* Editorial Jurídica de Chile

Ministerio de Relaciones Exteriores, Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (Direcon), (2009), *Chile, 20 años de negociaciones comerciales.* (1ra.Ed.), Santiago, Chile.

Valenzuela Millán, Rodrigo (2013), *Tópicos del Comercio Exterior Chileno*

(1ra.Ed.), México, El Cid Editores

Valenzuela Millán, Rodrigo (2014) *Conociendo de Comercio Exterior en Chile* (1ra.Ed.), Santiago, Chile, Editorial Legis Chile S.A.

TLC y Convenios Internacionales

IPLACEX
TECNOLÓGICO NACIONAL

UNIDAD I
DESARROLLO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

INTRODUCCIÓN

Las normas y certificaciones de origen en la integración económica.

Si hacemos un resumen de las materias tratadas en la clase anterior debemos tener presente:

- Es importante para todos los países del mundo integrarse económicamente a través de la suscripción de convenios internacionales.

- Para llevar a cabo el proceso de integración es necesario conocer que existen diversas etapas a cumplir, entre ellas las zonas de libre comercio, los bloques comerciales, la unión aduanera, mercado común y unión económica.

- Es importante conocer las nuevas formas de hacer comercio internacional, por ejemplo el comercio justo y reconocer la importancia de las exportaciones de servicios para nuestro país.

1. Certificacion y prueba de origen

En esta segunda semana comprenderemos la importancia de los documentos exigidos para acreditar la procedencia (origen) de las mercancías tranzadas.

Conoceremos las exigencias gubernamentales para dicha documentación, basándonos en el concepto y las características básicas de la integración económica, ya analizados.

Para la aplicación de los beneficios adquiridos en los acuerdos comerciales es necesario demostrar que los productos son “originarios” de algún país miembro de los mismos.

Para ello es necesario obtener el “Certificado de Origen” documento emitido por órganos certificadores y reconocidos entre las partes.

Cada acuerdo tiene establecido sus propias “normas de origen”, lo que incluye personas autorizadas para suscribir, antecedentes y formularios a presentar para aquello.

✓ Para acceder al beneficio arancelario que un Acuerdo o Tratado establece, es necesario tener una prueba de origen.

Es decir, el importador que solicita la preferencia arancelaria debe obtener una acreditación del origen de la mercadería que se importa.

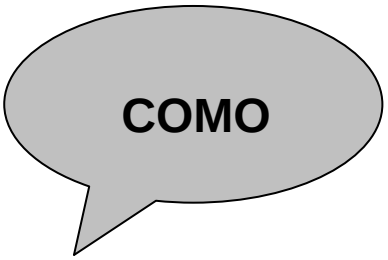
✓ El importador o consignatario es responsable en cuanto a los impuestos de internación, cuando la certificación no es emitida de acuerdo a las formalidades que el tratado exige.

✓ Esta acreditación siempre tiene que estar respaldada por los antecedentes comerciales y técnicos que comprueban esa condición.

Definición:

La prueba de origen es un medio de prueba documental, que declara el cumplimiento de la norma de origen frente al mercado importador, para que la mercadería pueda acogerse al tratamiento arancelario preferencial.

Los propios tratados establecen la manera de acreditar el origen.



Documentos que establecen los tratados para acreditar el origen:

- Certificado de Origen

El certificado de origen es un documento válidamente emitido, que acredita el cumplimiento de las normas establecidas para que un producto se considere originario del país que otorga el beneficio.

- Declaración en factura, lista de empaque, u otro documento comercial

Además la acreditación de origen debe ser emitida por una persona o entidad habilitada por el propio tratado para ello.

- Autocertificación: Productor, exportador, importador (este último sólo para USA).

- Entidad oficial habilitada: En Chile es de responsabilidad de la Dirección (hay delegación en entidades públicos y privadas: Cochilco, SAG, Sernapesca, Cámara Nacional de Comercio, SOFOFA)

En el caso de Mercosur, por ejemplo, se debe en primer lugar y dependiendo del tipo de mercancía, completar la “Declaración Jurada para emisión de Certificado de Origen” que es la base para la confección del documento que acredita oficialmente la procedencia de la carga.

Revisar la información complementaria denominadas:

Declaración Jurada para emisión de certificado de origen.

Certificado de Origen Mercosur.

En el caso de la Declaración Jurada esta debe ser suscrita por el fabricante del producto indicando la constitución del producto teniendo presente lo siguiente:

- Productos 100% del país.
- Productos no originarios del peís pero si provenientes de algún país suscriptor del acuerdo.

- Productos no originarios.

En base a la información entregada en la Declaración Jurada se procede a la construcción del Certificado de Origen, documento emitido por organismo público o privado oficial y que tiene como efecto en el país de destino la opción de rabaja arancelaria (pagar menos derechos de aduana) por lo que el producto tranzado llega a un precio mucho más competitivo para el consumidor final.

Actividad:

Investigue qué otro acuerdo económico suscrito por Chile requiere, previo a la emisión de su Certificado de Origen, la confección de una Declaración Jurada.

Cabe destacar que los procesos de certificación de origen en definitiva lo que pretenden es hacer competir los productos importados con los productos nacionales en las mejores condiciones posible, sin distorsión de precio alguna, siendo los únicos ganadores de este proceso los consumidores finales al tener mayor opción de bienes elegibles, a un precio competitivo.

Certificación de origen y normas bacarias:

(Fuente www.bcentral.cl)

Cabe tener presente que desde el punto de vista de la práctica bancaria internacional para el exámen de documentos denominada:

Práctica bancaria internacional estándar relativa al exámen de documentos al amparo de Créditos Documentarios – Publicación No. 645 de la Cámara de Comercio Internacional,

los certificados de origen deben de cumplir con las siguientes obligaciones:

- El requerimiento de un certificado de origen se satisfará con la presentación de un documento firmado yfechado que certifique el origen de las mercancías.

- El certificado de origen debe ser emitido por la parte estipulada en el crédito.

No obstante, si el crédito exige que el beneficiario, el exportador o el fabricante emitan el certificado de origen, un documento emitido por una cámara de comercio se considerará aceptable, siempre que identifique claramente al beneficiario, al exportador o al fabricante, según sea el caso.

Si el crédito no estipula quién va a emitir el certificado, entonces un documento emitido por cualquiera de las partes, incluyendo al beneficiario, es aceptable.

En relación a los contenidos de los certificados de origen, esta norma estipula que dicho certificado debe relacionarse, en apariencia, con la mercancía facturada.

La descripción de la mercancía en el certificado de origen puede mostrarse mediante términos generales no incoherentes con los estipulados en el crédito o por cualquier otra referencia uqe indique la relación con la mercancía en un documento requerido.

Asimismo, la información del consignatario –si se muestra- no debe ser incoherente con la información del consignatario en el documento de transporte.

No obstante, si el crédito exige que un documento de transporte sea emitido “a la orden”, “a la orden del expedidor”, “a la orden del banco emisor” o “consignado al banco emisor” el certificado de origen puede mostrar al ordenante del crédito, o a cualquier otra parte designada, como consignatario.

Si el crédito ha sido transferido, el nombre del primer beneficiacio como consignatario también sería aceptable.

El certificado de origen puede mostrar al consignador o al exportador como una parte diferente del beneficiario del crédito o del expedidor en el documento de transporte.

Cabe tener presente que el certificado de origen es un documento, que en Chile, forma parte del set de “Documentos de Embarque” exigidos en las operaciones de comercio internacional y que sirven para la construcción de los Documentos Únicos de Salida o la Declaración de Ingreso, que son los dos documentos “polivalentes” utilizados por el Servicio Nacional de Aduana para legalizar las destinaciones aduaneras que el usuario haya determinado informar a Aduana.

El concepto de “documentos polivalentes” dice relación con que un sólo formato permite ser utilizado en varias operaciones, en virtud de la codificación que se utilice.

Para ello, no debemos perder de vista que las operaciones de ingreso y salida de mercancías del país están amparadas en lo que técnicamente se denomina “Destinaciones Aduaneras” que no es más que la manifestación de voluntad que hace el dueño, consignante y /o consignatario de la mercancía ante el Servicio de Aduana, indicándole que va a realizar con su carga.

En la construcción de los documentos de ingreso (DIN) y de salida (DUS) se utilizazn una serie de códigos que están establecidos en la normativa aduanera denominada “Comprendio de Normas Aduaneras”.

Actividad:

Investigue cuál es el listado de “Documentos de Embarque” que exige el Servicio Nacional de Aduanas para la confección del DUS.

En este compendio, en su área de anexos, específicamente en el anexo No. 51 conocido como “Tabla de Códigos” encontraremos todos los códigos a utilizar en la confección de los documentos de ingreso (DIN) y de salida (DUS) de mercancías.

Por ejemplo y en relación a los procesos de Certificación de Origen tenemos:

Anexo 51-34: Acuerdos Comerciales

34. ACUERDOS COMERCIALES (A utilizarse sólo en las Declaraciones de Importación)

34.1 ACUERDOS RÉGIMEN ALADI

TIPO DE ACUERDO	SIGLA A INDICAR EN DECLARACIÓN	CÓDIGO
Acuerdo Regional de Apertura de Mercado - Bolivia	ARAM	101
Acuerdo Regional de Apertura de Mercado - Ecuador	ARAM	102
Acuerdo Regional de Apertura de Mercado - Paraguay	ARAM	103
Acuerdo Preferencia Regional	PAR	204
Acuerdo de Alcance Parcial Liberación del Comercio Interregional de semillas	AAP AG/2	302
Acuerdo de Complementación Económica Chile-Bolivia	ACE	522
Acuerdo de Complementación Económica Chile-Venezuela	ACE	523
Acuerdo de Complementación Económica Chile-Ecuador	ACE	565 (11)
Acuerdo de Complementación Económica Chile-Perú	ACE	538
Acuerdo de Complementación Económica Chile-Mercosur	ACEM	535 (*)
Acuerdo de Complementación Económica Chile-Cuba	ACE	542 (14)

(*) Aún cuando ALADI asigna a Mercosur el Código 35, en las Declaraciones de Ingreso deberá indicarse el código que corresponda de acuerdo a las instrucciones del numeral 34.2.

34.2 MERCOSUR

E ACUERDO	SIGLA A INDICAR EN DECLARACIÓN	CÓDIGO
MERCOSUR (Mercancías no incluidas en Anexos)	ACEM	500
Anexo 1	ACEM	501
Anexo 2	ACEM	502
Anexo 3	ACEM	503
Anexo 4	ACEM	504
Anexo 5	ACEM	505
Anexo 6	ACEM	506
Anexo 7	ACEM	507
Anexo 8	ACEM	508
Anexo 9	ACEM	509
Anexo 10	ACEM	510

34.3 TRATADO DE LIBRE COMERCIO CHILE - CANADÁ

TIPO DE ACUERDO	SIGLA	CÓDIGO
Tratado de Libre Comercio Chile - Canadá Trato Arancelario Preferencial	TLCCH - C	600
Tratado de Libre Comercio Chile - Canadá Trato Arancelario Preferencial sujeto a cupo	TLCCH-C-C/C	601
Tratado de Libre Comercio Chile - Canadá Niveles de Preferencia Arancelaria (NPA) Para bienes textiles	TLCCH-C-NPA	602

34.4 TRATADO DE LIBRE COMERCIO CHILE - MÉXICO

TIPO DE ACUERDO	SIGLA	CÓDIGO
Tratado de Libre Comercio Chile - México Trato Arancelario Preferencial	TLCCH-M	700
Tratado de Libre Comercio Chile - México Trato Arancelario Preferencial sujeto a cupo	TLCCH-M-C/C	701

34.5 ACUERDO DE ASOC. POLÍTICO COMERCIAL ENTRE CHILE Y LA UNIÓN EUROPEA

TIPO DE ACUERDO	SIGLA	CÓDIGO
Trato Arancelario Preferencial	AAPCCH-UE	800
Trato Arancelario Preferencial sujeto a cupo	AAPCCH-UE-C/C	801

34.6 TRATADO DE LIBRE COMERCIO CHILE - COSTA RICA

TIPO DE ACUERDO	SIGLA	CÓDIGO
Trato Arancelario Preferencial	TLCCH - CR	750
Trato Arancelario Preferencial sujeto a cupo	TLCCH - CR	751

34.7 TRATADO DE LIBRE COMERCIO CHILE - EL SALVADOR

TIPO DE ACUERDO	SIGLA	CÓDIGO
Trato Arancelario Preferencial	TLCCH - ES	752

34.8 TRATADO DE LIBRE COMERCIO CHILE - ESTADOS UNIDOS

TIPO DE ACUERDO	SIGLA	CÓDIGO
Trato Arancelario Preferencial	TLCCH - USA	650
Trato Arancelario Preferencial sujeto a cupo	TLCCH - USA C/C	651
Trato Arancelario Preferencial Textiles no originarios sujetos a cupos	TLCCH - USA T/C	652

34.9 TRATADO DE LIBRE COMERCIO CHILE - COREA

TIPO DE ACUERDO	SIGLA	CÓDIGO
Trato Arancelario Preferencial	TLCCH - COR	810

34.10 TRATADO DE LIBRE COMERCIO CHILE - ASOC. EUROPEA DE LIBRE COMERCIO

TIPO DE ACUERDO	SIGLA	CÓDIGO
Trato Arancelario Preferencial	TLCCH - AELC	805
Trato Arancelario Preferencial sujeto a cupo	TLCCH-AELC C/C	806

34.11 ACUERDO ESTRATEGICO TRANSPACIFICO DE ASOCIACION ECONOMICA CHILE, BRUNEI, DARUSSALAM, NUEVA ZELANDA Y SINGAPUR

TIPO DE ACUERDO	SIGLA	CÓDIGO
Trato Arancelario Preferencial	TRANSP4	815

34.12 TRATADO DE LIBRE COMERCIO CHILE - CHINA

TIPO DE ACUERDO	SIGLA	CÓDIGO
Trato Arancelario Preferencial sujeto a cupo	TLC-CHCHI	816

34.13 ACUERDO ALCANCE PARCIAL CHILE - INDIA

TIPO DE ACUERDO	SIGLA	CÓDIGO	
Trato Arancelario Preferencial	AAPCH-IND	818	

34.14 ACUERDO DE ASOC. ECONÓMICA ESTRATÉGICA CHILE - JAPÓN

TIPO DE ACUERDO	SIGLA	CÓDIGO
Trato Arancelario Preferencial	AAEECH-JAP	820

Trato Arancelario Preferencial sujeto a cupo	AAEECH-JAP-C/C	821

34.15 TRATADO DE LIBRE COMERCIO CHILE - PANAMÁ

TIPO DE ACUERDO	SIGLA	CÓDIGO
Trato Arancelario Preferencial	**TLCCH-PAN**	**620**

34.16 TRATADO DE LIBRE COMERCIO CHILE - HONDURAS

TIPO DE ACUERDO	SIGLA	CÓDIGO
Trato Arancelario Preferencial	TLCCH-HON	610
Trato Arancelario Preferencial sujeto a cupo	TLCCH-HON-C/C	611

34.17 TRATADO DE LIBRE COMERCIO CHILE - AUSTRALIA

TIPO DE ACUERDO	SIGLA	CÓDIGO
Trato Arancelario Preferencial	TLCCH-AUS	825

34.18 ACUERDO DE LIBRE COMERCIO CHILE - COLOMBIA

TIPO DE ACUERDO	SIGLA	CÓDIGO
Trato Arancelario Preferencial	ALCCH-COL	640

34.19 TRATADO DE LIBRE COMERCIO CHILE - GUATEMALA

TIPO DE ACUERDO	SIGLA	CÓDIGO
Trato Arancelario Preferencial	**TLCCH-GU**	**760**
Trato Arancelario Preferencial Mercancía con cupo	**TLCCH-GU**	**761**

34.20 TRATADO DE LIBRE COMERCIO CHILE - TURQUÍA

TIPO DE ACUERDO	SIGLA	CÓDIGO
Trato Arancelario Preferencial	TLCCH-TURQ	826

34.21 ACUERDO DE LIBRE COMERCIO CHILE - MALASIA

TIPO DE ACUERDO	SIGLA	CÓDIGO
Trato Arancelario Preferencial	ALCCH-MAL	827

34.22 TRATADO DE LIBRE COMERCIO CHILE - NICARAGUA

TIPO DE ACUERDO	SIGLA	CÓDIGO
Trato Arancelario Preferencial	TLCCH-NIC	762

34.23 TRATADO DE LIBRE COMERCIO CHILE - VIETNAM (15)

TIPO DE ACUERDO	SIGLA	CÓDIGO
Tratado Arancelario Preferencial	TLCCH-VIET	829
(Fuente: Servicio Nacional de Aduanas.)		

Tratándose de los Regímenes de Aladi, Mercosur, Tratado de Libre Comercio Chileno-Canadá y Tratado de Libre Comercio Chile-México, en la eventualidad que se declaren mercancías que amparen más de un tipo de producto clasificado en un mismo código arancelario y cuyas desgravaciones sean diferentes, se deberá indicar a continuación del código del tratado comercial, en el recuadro contiguo, el dígito que identifica el tipo de gravamen que afecta al producto, indicando para el primer tipo de gravamen un 0 (cero) como dígito correlativo; para el segundo tipo un uno (1); para el tercer tipo un dos (2), y así sucesivamente.

A vía de ejemplo: PARTIDA 0101.19.90 CABALLOS DE CARRERA	
0101. 19.90-0	Los demás, caballares hembras no inscritos, razas de arrastre hasta 4 años de edad (70%)
0101. 19.90-1	Los demás, caballares puros por cruza inscritos y razas de arrastre hasta 4 años de edad (80%)
0101. 19.90-2	Los demás, los demás (40%)

El uso de las siglas y códigos pertinentes corresponde a la determinación de aplicación del beneficio que realizará el denominado "Agente de Aduanas".

Los Despachadores o Agentes de Aduana se definen como el *"auxiliar de la función pública aduanera".*

Actividad:

En el mercado se habla de Despachadores de Aduana, eso quiere decir que es un término más amplio que sólo "Agente de Aduana". Investigue quienes son las otras personas que participan en el ámbito como Despachadores de Aduana o Agentes Especiales.

Bajo la condición anterior, los AGA (Agentes de Aduana) son intermediarios entre los usuarios y el Servicio Nacional de Aduana, siendo especialistas en la aplicación de toda la normativa técnica aduanera.

Ellos son los únicos mandatados por ley para operar ante aduana para tramitar documentos de ingreso o salida de mercancías, teniendo entre sus obligaciones la verificación de la información entregada por el usuario y el archivo durante 5 años corridos de toda la carpeta de despacho pertinente.

Para mayores antecedentes, les sugiero visitar las siguientes páginas web:

www.anagena.cl

www.camaraaduanera.cl

Para poder otorgarles una mejor información para sus estudios, a continuación encontrarán información relativa a algunos acuerdos comerciales en latinoamérica.

No hay que olvidar que en la primera clase vimos la conveniencia del proceso de integración económica:

Mercado Común del Sur (Mercosur):

Las raíces del MERCOSUR son los acuerdos firmados entre Argentina y Brasil en la declaración de Iguazú en 1985 donde se expresaban las intenciones

de enfrentar en forma coordinada problemas comunes, fortalecer los sistemas democráticos y reducir la confianza política y tensiones militares mutuas.

Este intento fue implementado mediante el Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE), donde las asimetrías en el terreno económico fueron superadas por las coincidencias de orden político. La fase de integración se consolidó en 1998 con la firma del Tratado de Integración Cooperación y Desarrollo cuyo objetivo planteaba la creación de un área económica común en un período de diez años; también se incluyeron temas tales como: armonización de políticas sectoriales y la necesidad de coordinar políticas monetarias, fiscales, cambiarias y de capital.

Tratado de Asunción:

Se crea en 1991 conforme con los países de Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay (estados partes) que constituirían el denominado Mercado común del Sur, (MERCOSUR), que debería quedar constituido a partir del 31 de diciembre de 1994. el MERCOSUR constituiría una unión aduanera que permitiría:

1. Libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países.

2. El establecimiento de un arancel común y la adopción de una política comercial común.

3. La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los estados partes.

4. El compromiso de los estados Partes de armonizar sus legislaciones, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

El Tratado de Asunción, mediante el cual se instituye un mercado común entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay – el MERCOSUR – dio inicio a un proceso de integración.

Este se ha acelerado en cuanto al alcance de las metas, se ha profundizado en lo que se refiere al grado de integración pactada y se está ampliando con la perspectiva de participación a corto plazo de Chile, Bolivia, Venezuela y más, a largo plazo, de todos los países de América del Sur.

A partir del primero de enero de 1995, el MERCOSUR comenzó una nueva fase de su proceso de integración. En esa fecha instauró una organización institucional permanente y entró en vigencia el arancel externo común, que junto con la liberación de lo esencial del intercambio mutuo, dio lugar a la unión aduanera.

El consejo del mercado común (cmc):

Le corresponde la conducción política y la adopción de decisiones destinada a asegurar el cumplimiento de los objetivos establecidos por el tratado de asunción. Está integrado por los ministros de relaciones exteriores y los ministros de economía de los estados partes.

El grupo mercado común (gmc):

Es el órgano ejecutivo del MERCOSUR, y goza de facultad de iniciativa. Sus principales funciones consisten en velar por el cumplimiento del Tratado, tomar las providencias necesarias para dar cumplimiento a las decisiones adoptadas por el Consejo, proponer medidas concretas tendientes a la aplicación del Programa de Liberación Comercial, la coordinación de políticas macroeconómicas y a la negociación de acuerdos frente a terceros, afinar programas de trabajo que aseguren al avance hacia la constitución del Mercado Común, tomar medidas orgánicas, presupuestarias y administrativas dentro de su competencia, y negociar y firmar acuerdos con terceros, por delegación expresa del CMC.

La comisión de comercio del mercosur (ccm):

Órgano encargado de asistir al grupo mercado común, le compete velar por la aplicación de los instrumentos de política comercial común acordados por los estados partes para el funcionamiento de la unión aduanera, así como efectuar el seguimiento y revisar los temas y materias relacionadas con las políticas comerciales comunes, con el comercio intra mercosur y con terceros países.

Comisión parlamentaria conjunta (cpc):

Órgano representativo de los poderes legislativos de los estados partes, está integrada por igual número de parlamentarios representantes de los estados partes, ocho diputados y ocho senadores, designados por los respectivos poderes legislativos.

(Fuente: extraído de www.mercosur.org)

Sus principales atribuciones consisten en solicitar a los poderes ejecutivos la información sobre el mercosur que considere necesaria, así como sugerir medidas que posibiliten el cumplimiento de los objetos del tratado.

La importancia internacional de mercosur depende, por un lado, de la medida en que logre formular una política externa común y ejecutarla satisfactoriamente; por el otro lado, esta importancia dependerá de la alternativa de orden mundial que llegue a prevalecer.

Al igual que en el caso de la unión europea, la importancia internacional de mercosur depende de la medida en que logre un consenso interno en materia de política exterior. Mercosur cuenta, para tal efecto, con condiciones más favorables que la unión europea. Con dos idiomas que permiten un entendimiento recíproco directo y sin intereses externos conflictivos, mercosur reúne todas las condiciones para formular y ejecutar una política externa común.

Comunidad del Caribe (CARICOM):

Organización establecida para promover la unidad regional y coordinar la política económica y exterior en el Caribe. Fundada el 4 de julio de 1973 por el Tratado de Chaguaramas (Venezuela), la CARICOM sustituyó a la Asociación Caribeña de Libre Mercado, que había sido creada en 1965. los miembros de plenos derechos son: Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas y Trinidad y Tobago. Las Islas Vírgenes Británicas y las Islas Turks y Caicos son miembros asociados.

Las Bahamas pertenecen a la comunidad, pero no al Mercado Común creado en su seno.

Países observadores: República Dominicana, Haití, Puerto Rico, Surinam, Venezuela.

La sede de la CARICOM se encuentra en Georgetown, Guyana.

La Comunidad del Caribe desarrolla tres actividades principales: la cooperación económica a través del mercado Común del Caribe, la coordinación de la política exterior y la colaboración en áreas tales como agricultura o industria fiscal.

La política queda determinada en las conferencias de los jefes de gobierno, en las que también se organizan las finanzas de la comunidad.

El Mercado Común del Caribe, organizado por la CARICOM, se ocupa también del comercio, la industria la planificación económica y los programas de desarrollo para los miembros menos desarrollados.

Su cuerpo directivo es el Consejo del Mercado Común.

Entre las prioridades existentes se hallan la aplicación de un sistema arancelario unificado y el establecimiento de una acuerdo de liquidación de pagos comerciales que sustituyan al sistema de pagos multilaterales, objetivos futuros son la creación de una unión monetaria y de un mercado interno único.

Objetivos de Caricom:

1.-La integración económica de los Estados Miembros a través del establecimiento de un régimen de Mercado Común con los propósitos siguientes:

- El fortalecimiento, la coordinación y la regulación de las relaciones económicas y comerciales entre los Estados Miembros en orden a promover su acelerado, armonioso y equilibrado desarrollo.

- La expansión sostenida y la integración continua de actividades económicas, cuyos beneficios deben ser equitativamente compartidos, considerando la necesidad de dar especiales oportunidades a los países de menor desarrollo.

- La obtención de mayor independencia económica y efectividad de los Estados Miembros en su relación con otros Estados, grupos de Estados o entidades de cualquier naturaleza.

2.- La coordinación de las políticas exteriores de los Estados Miembros.

3.-La cooperación funcional, incluyendo:

- La eficiente operatividad de ciertos servicios comunes u actividades para beneficio de sus pueblos.

- La promoción del mayor entendimiento entre sus pueblos y el avance de su desarrollo social, cultural y tecnológico.

Mercado Común Centroamericano (MCCA):

Organización supranacional de ámbito regional creada mediante el tratado de Managua de 1960 para lograr la integración económica entre Guatemala, honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica; que firmó el tratado en 1962.

Pretendía el total desarme arancelario entre éstos países e imponer un arancel externo común (AEC).

Se creó el Mercado Común Centroamericano (MCCA), con el fin de acelerar la integración económica e impulsar el desarrollo regional.

Estos cuatro países se comprometieron a construir una unión aduanera ente sus territorios.

El Mercado Común permite el libre comercio para la mayoría de los productos procedentes de los estados signatarios, establece regímenes especiales de intercambio para algunas mercancías y comprende los siguientes instrumentos de integración económica:

- Tratado Multilateral de Libre Comercio de Integración Económica Centroamericano.
- Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación y su Protocolo sobre Preferencia Arancelaria Centroamericana.
- Tratados Bilaterales de libre comercio e integración económica suscritos entre gobiernos centroamericanos.
- Tratado de Asociación Económica firmado por Guatemala, El Salvador y Honduras.

El Mercado Común Centroamericano consta de los siguientes organismos:

a) Consejo Económico Centroamericano: está compuesto por los ministros de Economía de los países miembros y se encarga de dirigir la integración de las economías de la región y coordinar la política económica de los estados.

b) Consejo Ejecutivo: está integrado por dos representantes de cada país y se encarga de la aplicación y administración del Tratado que dio origen al MCCA.

c) Secretaría Permanente: con sede en la ciudad de Guatemala, cuenta con un Secretario General nombrado por el Consejo Económico Centroamericano para un periodo de tres años, tiene entre sus funciones velar por el cumplimiento de las resoluciones del Consejo Económico y del Consejo Ejecutivo.

(Fuente: www.aladi.org)

Asociación latinoamericana de integración (Aladi):

Es un organismo intergubernamental que promueve la expansión de la integración de la región a fin de asegurar su desarrollo económico y social y tiene como objeto final el establecimiento de un mercado común.

Aladi se fundó en 1981 en sustitución de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALANC), creada veinte años antes, con el fin de ayudar a los miembros de menos recursos, introduciendo un programa de Preferencia Arancelaria Regional (PAR), organizado según el grado de desarrollo económico de cada país, clasificados en más desarrollados, intermedios y menos desarrollados.

De esa forma esperaba fomentar la expansión mutua de los mercados y del comercio; y promover la solidaridad y la amistad.

Como antecedente, los últimos años de la década de 1980, el valor de las exportaciones dentro de la aladi se sitúa alrededor del 11% de las exportaciones totales de todos los miembros.

¿A qué porcentaje corresponderán en el día de hoy?

Sistemas de Preferencias Andinas:

La Comunidad Andina es una organización subregional con personalidad jurídica internacional constituida por los países de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela y compuesto por los órganos e instituciones del (SAI) Sistema Andino de Integración.

Los mismos ubicados en América del Sur, agrupan a más de 109 millones de habitantes en una superficie de 4.700.00 kilómetros cuadrados y su Producto Bruto Interno asciende a mas de 292 000 millones de dólares.

Los principales objetivos de la Comunidad Andina (CAN) son: promover el desarrollo equilibrado y armónico de sus países miembros en condiciones de equidad, acelerar el crecimiento por medio de la integración y la cooperación económica y social, impulsar la participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano y procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de sus habitantes.

La Comunidad Andina participa en forma conjunta y con vocerías únicas en todas las entidades del ALCA, habiéndose presentado propuestas conjuntas sobre los temas en negociación.

- ✓ **Importancia de la clasificación arancelaria de las mercancías en la construcción de los certificados de origen:**

Uno de los problemas más graves a los que uno se enfrenta cunado decide iniciar
las operaciones de comercio internacional, dicen relación con el uso del lenguaje, especialmente, el lenguaje técnico.

Para ello se utiliza una codificación internacional de las mercancías, que en el caso de Chile se denomina “Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías", conocido en términos simples como “Arancel Aduanero”.

Este texto contine una lista ordenada de la codificación de todas las mercancías que han existido, que existen y que van a existir.

Para ello está compuesto por Secciones y luego por capítulos.

Para nuestro país la codificación pertinente utiliza 8 dígitos, lo que en otros países pueden variar.

Un ejemplo de esta codifiación es el siguiente:

01.05 Gallos, gallinas, patos, gansos, pavos (gallipavos) y pintadas, de las especies domésticas, vivos.

- De peso inferior o igual a 185 g:

0105.11 -- Gallos y gallinas:
0105.1110 --- Reproductores
0105.1190 --- Los demás
0105.1200 -- Pavos (gallipavos)
0105.1300 -- Patos
0105.1400 -- Gansos
0105.1500 -- Pintadas

- Los demás:

0105.9400 -- Gallos y gallinas
0105.9900 -- Los demás

Esta codificación incluye la denominada partida arancelaria que está compuesta por la conjunción de los 8 dígitos a utilizar.

✓ **Resumen ejecutivo de la materia:**

Como se pudo apreciar en esta segunda sesión, las materias estudiadas dicen relación con la importancia de la acreditación del origen de las mercancías, para lo cual es necesario conocer y comprender que existen diversos formularios denominados “Certificados de Origen”.

Estos documentos deben ser emitidos por organismos fiscales o privados autorizados en cada país suscritor de cada acuerdo.

Asimismo, las operaciones de ingreso y salida de mercancías, en Chile, deben cumplir con una serie de requisitos, entre los cuales tenemos:

- Deben ser tramitados por los Agentes de Aduana.
- Se deben generar dos documentos polivalentes: DIN y DUS.

- Para efectos de fiscalización aduanera, estos documentos deben quedar a disposición del fisco durante 5 años corridos desde la fecha de su tramitación.

- Los certificados de origen sirven como parte de los documentos de base para la tramitación de la DIN y DUS.

En otro sentido conocimos algunos formularios utilizados en la confección de los certificados de origen, tales como las Declaraciones Juradas.

También cabe destacar que los documentos que acreditan la procedencia de las mercancías se utilizan en el país de destino de la carga con la finalidad de aplicar las rebajas arancelarias, es decir, el ingreso de esos productos negociados en algún acuerdo puede internarse en el país de compra sin el pago de derechos de aduana, tales como el ad-valorem, permitiendo que el adquirente pueda competir en el mercado en igualdad de condiciones que el comerciante local.

Finalmente, reconocimos la importancia de la clasificación arancelaria de las mercancías para poder eliminar las barreras de idioma en los procesos de compra venta internacional.

Bibliografía

Plott Wernerkink, Gustavo (2002) *Manual práctico de operaciones de cambio y de comercio exterior (5ta. Ed.),* Editorial Jurídica de Chile

Ministerio de Relaciones Exteriores, Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (Direcon), (2009), *Chile, 20 años de negociaciones comerciales.* (1ra.Ed.), Santiago, Chile.

Valenzuela Millán, Rodrigo (2013), *Tópicos del Comercio Exterior Chileno* (1ra.Ed.), México, El Cid Editores

Valenzuela Millán, Rodrigo (2014) *Conociendo de Comercio Exterior en Chile* (1ra.Ed.), Santiago, Chile, Editorial Legis Chile S.A.

TLC y Convenios Internacionales

UNIDAD II:

LAS NORMAS Y CERTIFICACIONES DE ORIGEN LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA.

INTRODUCCIÓN

Las normas y certificaciones de origen en la integración económica.

Si hacemos un resumen de las materias tratadas en la clase anterior debemos tener presente:

- La importancia de los documentos exigidos para acreditar procedencia (origen) de las mercancías negociadas en un acuerdo internacional.

- Que existen exigencias gubernamentales propias de cada país suscriptor de un acuerdo que facilitan o entorpecen los procesos de integración económica.

- Que para poder aplicar los beneficios que se desprenden de una negociación internacional reflejada en un TLC, es necesario conocer que cada acuerdo tiene normativas propias para demostrar el "origen" de las mercancías tranzadas.

- Que el origen de las mercancías antes mencionadas se acredita mediante la emisión de un documento denominado "Certificado de Origen" el que tiene normas y particularidades propias según el acuerdo de que se trate.

NORMAS DE ORIGEN: Clasifiación, finalidad, importancia, criterios y clasificación de las normas de origen.

En esta tercera semana comprenderemos la importancia de las normas de origen, con la finalidad de aplicarlas dentro de cada uno de los acuerdos suscritos por el país.

Clasificaremos dichas normas de origen y conoceremos los denominados "criterios de clasificación".

Importancia de las normas de origen:

Para poder destacar la importancia de las normas de origen debemos de recoradr conceptos principales asociados a los tipos de acuerdos eonómicos suscritos por el páis.

Así tenemos:

- Acuerdo de Alcance Parcial (AAP)
  Es el tipo de acuerdo bilateral más básico en materias arancelarias que persigue liberar parcialmente el comercio con listados acotados de productos.

  Normalmente se le concibe como una primera etapa en un proceso de apertura mayor a largo plazo.

- Acuerdo de Complementación Económica (ACE)

  Es la denomiación que usan los países latinoamercianos en los acuerdos bilaterales que contraen entre sí para abrir recíprocamente sus fronteras al comercio de bienes.

  Los ACE apuntan a objetivos integradores de apertura de mercados mayores que los Acuerdos de Alcance Parcial (AAP).

- Acuerdo de Asociación Económica (AAE)

  Es un acuerdo bilateral de alcance intermedio entre un Tratado de Libre Comercio y un Acuerdo de Alcance Parcial, ya que además de abrir arancelariamente mercados puede abordar acuerdo en otros temas conexos no directamente comerciales.

- Tratados de Libre Comercio (TLC)

  Consisten en un acuerdo comercial regional o bilateral para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes.
  Básicamente, consiste en la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes y acuerdos en materia de servicios.
  Este acuerdo se rige por las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) o por mutuo acuerdo entre los países participantes.

SABÍAS QUE…….el primer Tratado de Libre Comercio fue el TLC Chile-Canadá suscrito en el año 1996, dando inicio de esa manera al proceso de apertura comercial mediante acuerdos.

¿Qué se negocia?
En un ACE se negocian solamente bienes físicos (mercaderías, mercancías).
En un TLC se negocian bienes físicos más servicios e inversiones entre los países suscriptores.

Algunos Tratados de Libre Comercio firmados por nuestro país son:

- ✓ Chile – Estados Unidos: vigente desde el 01.01.2004
- ✓ Chile – Canadá: vigente desde 05.07.1997
- ✓ Chile – México: vigente desde 01.08.1999
- ✓ Chile - EFTA (Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza): vigente desde 01.12.2004
- ✓ Chile – China: vigente desde 01.10.2006

Algunos Acuerdos de Complementación Económica firmados por nuestro país son:

- ✓ Chile – Bolivia: vigente desde 30.06.1993
- ✓ Chile – Ecuador: vigente desde 25.01.2010
- ✓ Chile – Mercosur (Argentina, Brasil. Uruguay y Paraguay): vigente desde 01.10.1996
- ✓ Chile – Venezuela: vigente desde 01.07.1993

Algunos Acuerdos de Asociación Económica suscritos por el país son:

- ✓ Chile – P4 (Nueva Zelanda, Singapur, Brunei Darussalam y Australia): vigente desde el 08.11.2006
- ✓ Chile – Comunidad Económica Europea (Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, Eslovenia entre otros países suscriptores): vigente desde el 01.02.2003
- ✓ Chile – Cuba: vigente desde el 27.06.2008
- ✓ Chile – India: vigente desde 17.08.2007

Puntos críticos de los TLC:
Cabe destacar la presencia de algunas consideraciones especiales a tener presente en la confección de los certificados de origen y que dicen relación con operaciones comerciales internacionales especiales.

Las principales consideraciones a observar son:

- **Triangulación de mercancías:**

  Consiste en que la venta del producto es realizada por una persona distinta del exportador de las mismas.
  Este vendedor puede estar en el mismo país que el exportador o en uno distinto.
  Se genera la situación más crítica cuando el vendedor se encuentra en un tercer país no miembro del tratado en cuestión, existiendo en estos casos diferentes regulaciones que ser cumplidas.
  Estas regulaciones afectan principalmente lo referido al llenado del Certificado de Origen.

Algunas de las formalidades a cumplir en un proceso de triangulación de mercancías que estén incluidas en un TLC son:

- ***USA, CANADA, MEXICO, P4, COREA DEL SUR:***

  No tiene exigencias especiales.

- **COLOMBIA:**

  En el campo observaciones del formulario (No.8) hay que indicar número y fecha de la factura (invoice) del operador no parte, además del nombre, dirección y país del mismo.

- **AUSTRALIA:**

  En el campo observaciones del formulario se debe indicar “Factura (invoice) por un país no parte”

- **JAPÓN - INDIA:**

  En el campo Número de Factura se deberá indicar el Número y Fecha de la factura del vendedor.
  En el recuadro observaciones se deberá indicar que “las mercancías serán facturadas en un país no parte, identificando el nombre legal completo y domicilio de quien emite la factura (invoice)”

- **EUROPA (UNION EUROPEA O EFTA):**

  El recuadro No. 10 del formulario (número de factura) es facultativo, es decir, puede quedar en blanco. En caso que sea llenado debe corresponder a los datos de la factura del vendedor.

- **MERCOSUR – ALADI – PERU:**

En el recuadro número de factura puede indicarse los datos de la del vendedor o la del exportador.

En el recuadro 13, denominado observaciones, puede indicarse la dirección de quien facturará la mercancía en el tercer país.

Lo señalado anteriormente es una referencia de algunas de las formalidades a cumplir en los procesos de triangulación de mercancías.

Actividad:
Se debe tener muy presente que cada acuerdo comercial tiene formalidades propias a cumplir, por lo que siempre es recomendable estén releyendo los textos legales de los acuerdos para poder visualizar si han existido cambios en las formas de operar.
Donde pueden encontrar toda la información relativa a los acuerdos es en www.direcon.cl. Allí encontrarás información formal, vigente y actualizada.

- **Expedición directa:**

Significa que las mercancías deben venir directamente desde el país o grupos de países con el cual se ha suscrito el acuerdo respectivo.
Sólo se acepta la expedición directa como excepciones a este principio, el tránsito o transbordo acreditado.
Cuando existe tránsito, transbordo o estadía en una Zona Franca, lo importante es que las mercaderías no hayan sido sometidas a ningún proceso que les haga perder el origen.
Además se deberá contar con el documento que acredite tal circunstancia y que la permanencia en el tercer país no sea superior al plazo que el propio tratado establece.

Es permitido el Tránsito o Transbordo por un tercer país siempre y cuando durante la permanencia de las mercancías en este país no sean objeto de procesos productivos, excepto la carga, descarga, recarga, embalaje, reembalaje o cualquier otra operación necesaria para mantenerlas en buenas condiciones o para transportarlas hasta su lugar de entrega final.

Para acreditar la expedición directa en casos de transbordo o tránsito se debe tener en cuenta que el documento de transporte se haga cargo del transbordo o tránsito respectivo, es decir, en este documento se indique como puerto de embarque un puerto del país de origen, y como puerto de destino final un puerto de nuestro país.

Asimismo, es necesario indispensablemente que se emita un certificado por parte de la compañía transportadora del país donde se realizó el tránsito o transbordo, acreditando tal condición y que además las mercancías no sufrieron ninguna transformación.

Caso China (Puerto de Hong – Kong)

Los embarques provenientes de China, con destino a Chile a través de Hong Kong deben venir amparados por un conocimiento de embarque que especifique claramente que la carga no ha sido recibida en un puerto Chino.
Si esta condición no se cumple en el conocimiento de embarque se puede acreditar con lo siguiente:

"Certificate of transportation fron China to hong Kong", emitido en Hong Kong.
Este certificado acredita la mercancía desde un Puerto Chino, su ingreso y salida desde Hong Kong.
Debe ser presentado en formato original.
Asimismo se acredita el plazo de permanencia de la mercancía en Hong Kong (máximo 3 meses).
También es válido para certificar la expedición directa la visación del certificado de origen por parte de la entidad ***"China Inspection Company Limited"*** mediante el estampado de un timbre que acredite el referido tránsito en las condiciones que establece el Tratado de Libre Comercio pertinente, para que las mercancías mantengan su condición de origen.
El texto del timbre señala lo siguiente:
"This is to certify that the godos stated in this certificate had not been subjected to any processing during their atay/transhipment in Hong Kong"
Asimismo, se indica las fechas de ingreso desde China a Hong Kong y salida desde Hong Kong a Chile.

Check list de verificación para los certificados de origen

Modelos de Certifcados de Origen y sus características

AUSTRALIA-CHILE

FREE TRADE AGREEMENT / TRATADO DE LIBRE COMERCIO

CERTIFICATE OF ORIGIN / CERTIFICADO DE ORIGEN

Certificate / Certificado No.

1. Exporter / Exportador

2. Consignee / Consignatario

3. Marks and Numbers / Marcas y números	4. Number and Kind of Packages / Número y clase de bultos	5. Description of Goods / Descripción de las mercancías	6. Rule of Origin / Regla de Origen	7. Harmonized System Code / Código del Sistema Armonizado

8. Remarks / Observaciones

9. Declaration by the exporter / Declaración del exportador

I, the undersigned, declare that the above details are true and accurate and the good(s) described above meet the condition(s) required for the issuance of this certificate / Yo, que suscribo declaro que los detalles proporcionados más arriba son reales y exactos y que la(s) mercancía(s) arriba descrita(s) cumple(s) la(s) condición(es) exigida(s) para la emisión del presente certificado.

Country of origin / País de origen.....

Place and date / Lugar y fecha.....

Name / Nombre.....

Title / Cargo.....

Signature / Firma.....

AUSTRALIA

Tratado de Libre Comercio

Vigencia : 06 de Marzo de 2009

- Emitido por el Exportador
- Validez de un año desde la fecha de emisión
- Aplicación Solamente con Certificado Original
- Debe amparar un solo embarque
- Triangulación, se debe indicar el observaciones que la operación será facturada por un País no parte
- No se requiere en operaciones que no excedan de US$ 1.000.- (valor Aduanero) , en este caso la factura debe indicar el Origen
- Devolución de derechos dentro de un año desde la fecha de la Importación

X

CERTIFICADO DE ORIGEN

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO

PAIS EXPORTADOR: PAIS IMPORTADOR:

Nº de Orden (1)	NALADISA	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS

DECLARACION DE ORIGEN

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial Nº ..... cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) ..... de conformidad con el siguiente desglose:

Nº de Orden (1)	NORMAS (3)

Fecha: _____
Razón social, sello y firma del exportador o productor

OBSERVACIONES: _____

CERTIFICACION DE ORIGEN

Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de _____
a los _____

_____
Nombre, Sello y Firma Entidad Certificadora

NOTAS: (1) Deberá colocarse indicando el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de no ser suficientes, se continuará la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente.
(2) Especificar si se trata de un Acuerdo de Alcance Regional o de Alcance Parcial, indicando su número de registro.
(3) En esta columna se identificará la norma de origen con la cual cada mercadería individualizada dió su número de orden.
(4) El formulario no podrá presentar tachaduras, borraduras o enmiendas.

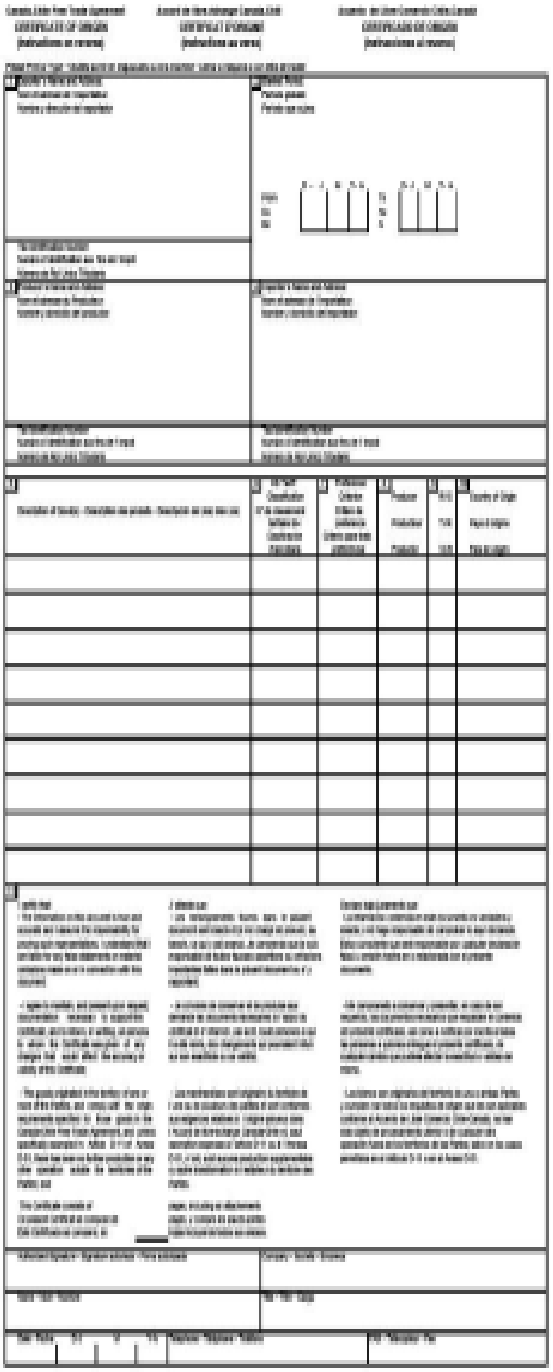
BOLIVIA

Acuerdo de Complementación Económica

Vigencia : 30 de Junio de 1993

- Se rige por las normas de Aladi.
- Emitido por Organismo Oficial
- Validez 180 dias desde la fecha de emisión
- Aplicación Solamente con Certificado Original
- Triangulación se debe indicar en el recuadro observaciones el nombre social completo del emisor de la factura del tercer país
- Debe amparar un solo embarque
- Devolución de derechos un año desde la fecha de la Importación (art.131 Bis. O.de A.)

X



CANADA

Tratado de Libre comercio

Vigencia : 05 de Julio de 1997

- Emitido por el Exportador
- Validez de cuatro años desde la fecha de emisión
- Aplicación Solamente con Certificado Original
- Puede amparar una sola importación, o varias importaciones de bienes idénticos a realizarse en un plazo especifico que no exceda de doce meses
- No se requiere en operaciones que no excedan de US$ 1.000.- en este caso la factura debe indicar el Origen
- Devolución de derechos dentro de un año desde la fecha de la Importación

X

Tratado de Libre Comercio entre los Gobiernos de las Repúblicas de Chile, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua

Certificado de Origen

CENTROAMERICA

Tratado de Libre Comercio

Vigencia :	En Salvador	: 01-06-2002
	Costa Rica	: 14-02-2002
	Guatemala	: 23-03-2010
	Honduras	: 19-07-2008
	Nicaragua	: Pendiente

- Emitido por el Exportador
- Validez de dos años desde la fecha de emisión
- Aplicación Solamente con Certificado Original
- No se requiere en operaciones que no excedan de US$ 1.000.- en este caso la factura debe indicar el Origen
- Triangulación, debe indicar en el campo Nro.10 el nombre social completo y dirección del emisor de la factura del triangulador
- Puede amparar una sola importación, o varias importaciones de bienes idénticos a realizarse en un plazo específico que no exceda de doce meses

X

Certificate of Origin

CERTIFICATE OF ORIGIN

Form F for China-Chile FTA

CHILE

CHINA

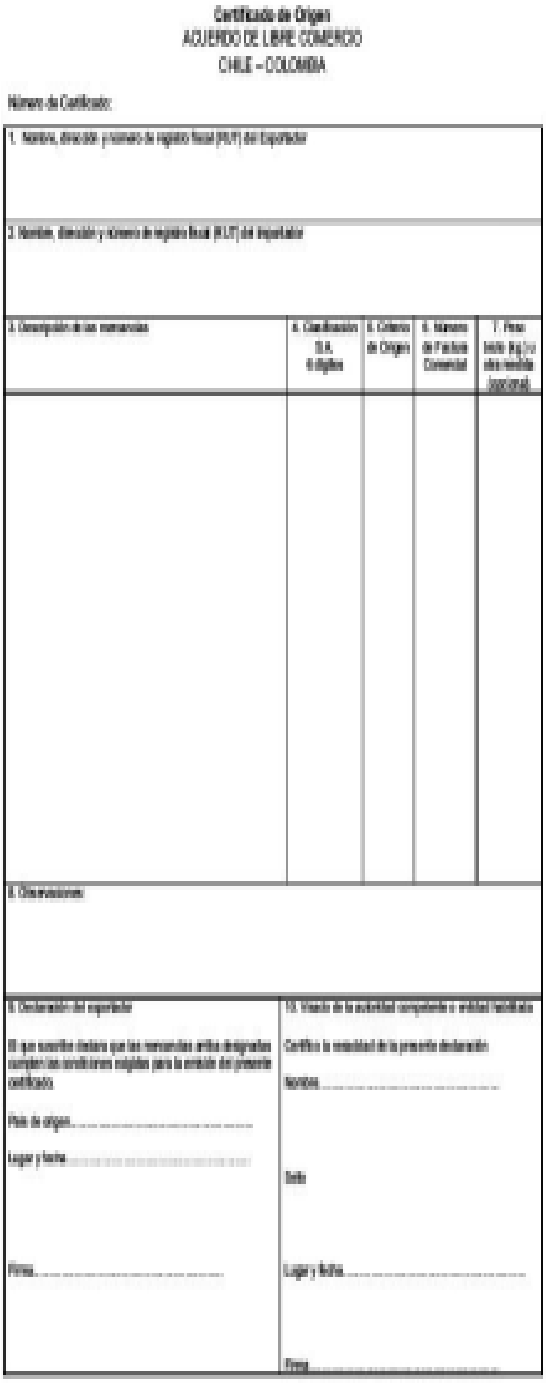
CHINA

Tratado de Libre comercio

Vigencia : 01 de Octubre de 2006

- Emitido por Organismo Oficial
- Validez de un año desde la fecha de emisión
- Aplicación Solamente con Certificado Original
- Triangulación Campo 6 debe indicar nombre y dirección del productor Chino y Campo 13 Nro. y Valor FOB de la Factura del Exportador Chino.
- En caso de pedir devolución de derechos, debe estar emitido en una fecha no superior a 30 días desde la fecha de embarque
- Cubre solamente el embarque
- No se exige Certificado en Embarques de hasta US$ 600.- la factura comercial debe indicar que las mercancías son originarias de China.
- Devolución de Derechos pagados dentro de un año desde la fecha de la Importación

X



Certificado de Origen
ACUERDO DE LIBRE COMERCIO
CHILE – COLOMBIA

Número de Certificado:

1. Nombre, dirección y número de registro fiscal (RUT) del Exportador

2. Nombre, dirección y número de registro fiscal (RUT) del Importador

3. Descripción de las mercancías	4. Clasificación D.A. 6 dígitos	5. Criterio de Origen	6. Número de Factura Comercial	7. Peso bruto (kg.) o otra medida (opcional)

8. Observaciones

9. Declaración del exportador

El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la emisión del presente certificado.

País de origen.....

Lugar y fecha.....

Firma.....

10. Visado de la autoridad competente o entidad habilitada

Certifica la veracidad de la presente declaración

Nombre.....

Sello

Lugar y fecha.....

Firma.....

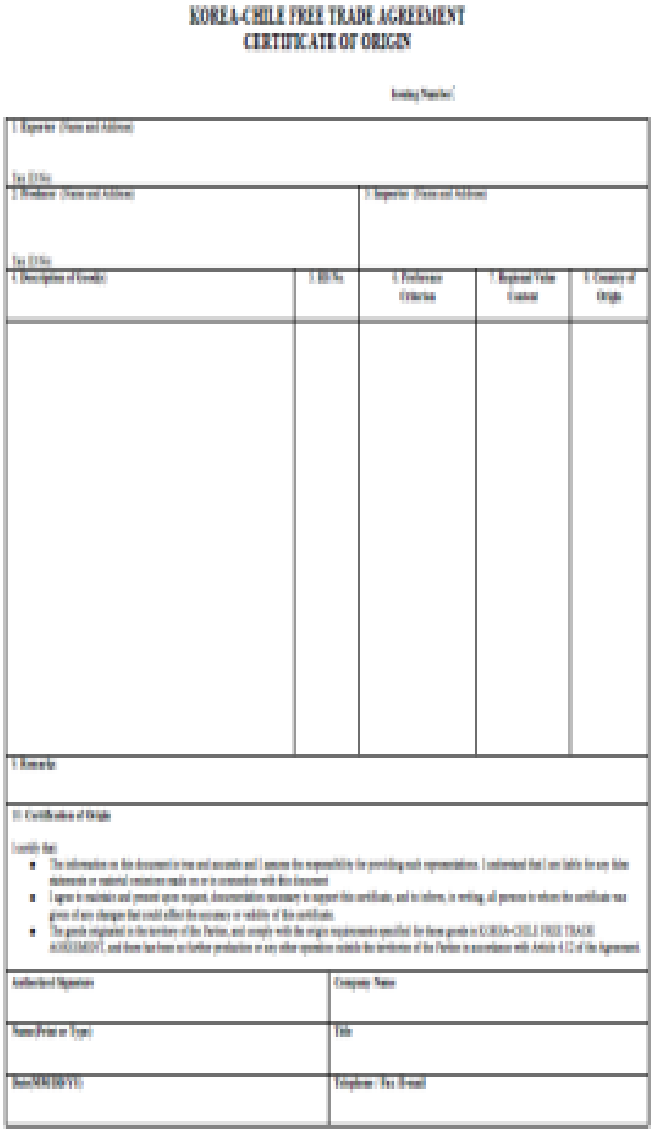
COLOMBIA

Tratado de Libre comercio

Vigencia : 08 de Mayo de 2009

- Emitido por autoridad oficial autorizada
- Certificado electrónico
- Aplicación Solamente con Certificado Original
- Validez de un año a contar de la fecha de emisión
- Triangulación, debe indicar en el campo Nro.8 el nombre social completo y dirección del emisor de la factura del triangulador.
- No se requiere para operaciones cuyo valor aduanero no exceda de US$ 1.500, en este caso la factura debe indicar el origen de las mercancías
- Devolución de Derechos pagados dentro de un año desde la fecha de la Importación

X



KOREA-CHILE FREE TRADE AGREEMENT
CERTIFICATE OF ORIGIN

COREA

Tratado de Libre comercio

Vigencia : 01 de Abril de 2004

- Emitido por el Exportador
- Validez de dos años desde la fecha de emisión
- Aplicación Solamente con Certificado Original
- Debe amparar una sola importación
- No se requiere en operaciones que no excedan de US$ 1.000.- en este caso la factura debe indicar el Origen
- Triangulación, debe indicar en el campo Nro.10 el nombre social completo y dirección del emisor de la factura del triangulador

Devolución de Derechos pagados dentro de un año desde la fecha de la Importación

CERTIFICADO DE ORIGEN

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
ASSOCIAÇÃO LATINO AMERICANA DE INTEGRAÇÃO

PAIS EXPORTADOR: PAIS IMPORTADOR:

Nº de Orden (1)	MALADIDA	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS

DECLARACION DE ORIGEN

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial Nº ..... cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) ..... de conformidad con el siguiente desglose:

Nº de Orden (1)	NORMAS (3)

Fecha: _____
Razón social, sello y firma del exportador o productor

OBSERVACIONES: _____

CERTIFICACION DE ORIGEN

Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de _____
a los _____

Nombre, Sello y firma Entidad Certificadora

NOTAS: (1) Este número indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de no bastarle, se continuará individualizando las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente.
(2) Especificar el nombre del Acuerdo de Alcance Regional o de Alcance Parcial, indicando número de registro.
(3) En este Columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada con el número de orden.
(4) El formulario no podrá presentar raspaduras, modificaciones o enmiendas.

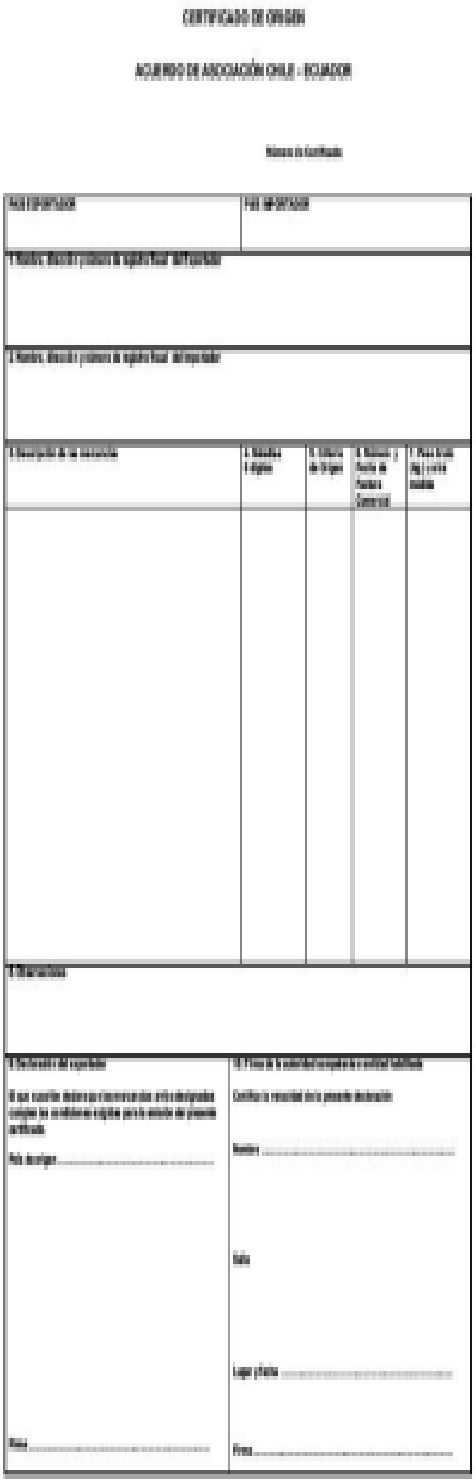
CUBA

Acuerdo de Alcance Parcial

Vigencia : 27 de Junio de 2008

- Se rige por las normas de Aladi.
- Emitido por Organismo Oficial
- Validez 180 días desde la fecha de emisión
- Aplicación Solamente con Certificado Original
- Triangulación se debe indicar en el recuadro observaciones el nombre social completo del emisor de la factura del tercer país
- Debe amparar un solo embarque
- Devolución de derechos un año desde la fecha de la Importación (Art.131 Bis O.de A.)

X



CERTIFICADO DE ORIGEN

ACUERDO DE ASOCIACIÓN CHILE - ECUADOR

ECUADOR

Acuerdo de Complementación Económica

Vigencia : 25 de Enero de 2010

- Se rige por las normas de Aladi.
- Emitido por Organismo Oficial
- Validez 180 dias desde la fecha de emisión
- Aplicación Solamente con Certificado Original
- Triangulación se debe indicar en el recuadro observaciones el nombre social completo del emisor de la factura del tercer país
- Debe amparar un solo embarque
- Devolución de derechos un año desde la fecha de la Importación (art.131 Bis O.de A)

X

EFTA

Tratado de Libre Comercio

Vigencia : 01 de Diciembre de 2004

- Emitido por organismo oficial autorizado
- Vigencia de 10 meses desde la fecha de emisión
- Aplicación Solamente con Certificado Original
- Ampara un solo embarque
- Para operaciones de hasta 6.000 Euros, puede certificar en factura un exportador no autorizado, cumpliendo con la leyenda establecida
- Devolución de derechos debe ser solicitada en un plazo de hasta dos años desde la fecha de la importación

CERTIFICATE OF ORIGIN
PREFERENTIAL TRADE AGREEMENT CHILE – INDIA

1. Exporter (name, full address, country)	2. Producer (name, full address, country)
3. Importer (name, full address, country)	4. Observations
6. Port of Shipment	7. Country of origin

7. Description of Goods (2); Marks and numbers; Number and kind of packages (3)	8. HS Number (Six Digit Code)	9. Gross mass (kg) or other measures (litres, m³, etc.)	10. Origin criterion (1)	11. Invoices (#¹ and date and Value

12. COMPETENT GOVERNMENTAL AUTHORITY ENDORSEMENT	13. DECLARATION BY THE EXPORTER
Declaration certified Competent governmental office: _____ Issuing country: _____ Stamp Place and date: _____ _____ (Signature)	I certify that: • The information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for providing such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document. • I agree to maintain and present upon request, documentation necessary to support this certificate, and to inform, in writing, all persons to whom the certificate was given of any changes that could affect the accuracy or validity of this certificate. • The goods originated in the territory of the Parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in Chile-India PREFERENTIAL TRADE AGREEMENT, and there has been no further production or any other operations outside the territories of the Parties in accordance with Article 2 of the Agreement. Place and Date _____ _____ (Signature)

TO SEE THE BACK

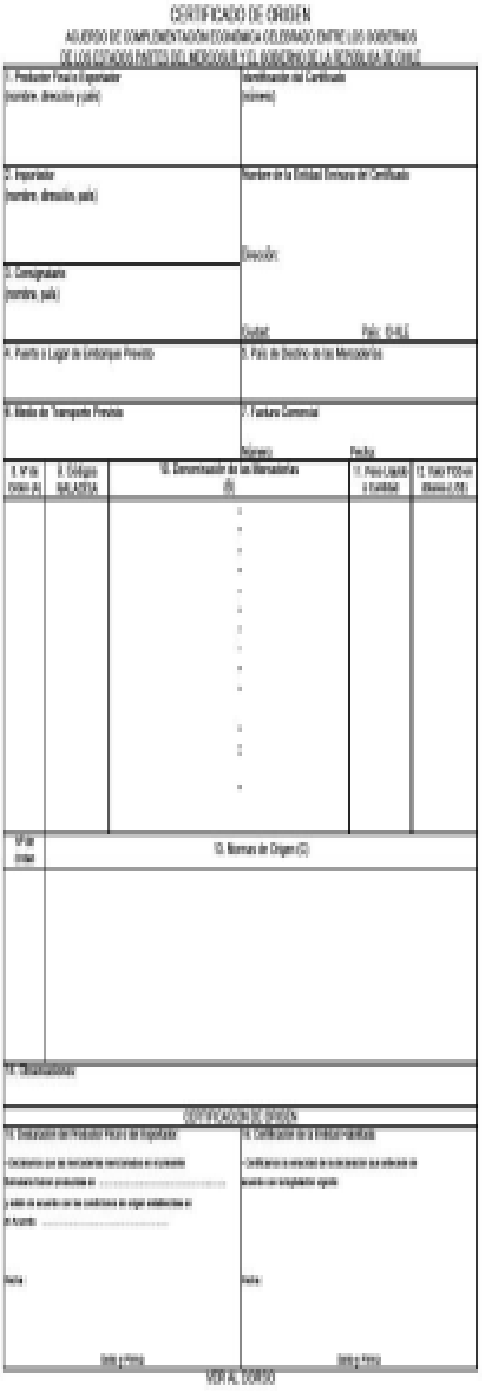
INDIA

Acuerdo de Alcance Parcial

Vigencia : 17 de Agosto de 2007

- Emitido por organismo oficial autorizado
- Debe ser emitido por un solo embarque
- Debe estar emitido en un plazo no superior a 60 días desde la fecha de la factura
- Se debe presentar el original o copia o fotocopia en caso de presentar copia o fotocopia se debe contar con el formato original en un plazo no superior a 30 días desde la Importación
- Triangulación, debe indicar en el recuadro observaciones, nombre, dirección, país, Nro. y fecha del emisor de la factura no parte.
- Devolución de derechos debe ser solicitada en un plazo de hasta un año desde la fecha de la importación (art.131 Bis O.de A.)

X


CERTIFICADO DE ORIGEN

MERCOSUR

Acuerdo de complementación Económica

Vigencia : 01 de Octubre de 1996

- Emitido por organismo oficial autorizado
- Aplicación Solamente con Certificado Original
- Debe ampara un solo embarque
- Validez 180 dias desde la fecha de emisión
- Debe estar emitido en un plazo no superior a 60 dias desde la fecha de la factura
- Devolución de Derechos pagados dentro del plazo de vigencia del Certificado de Origen (Art.131 Bis O.de A.)

X

JAPON

Tratado de Libre Comercio

Vigencia : 03 de Septiembre de 2007

- Emitido por organismo oficial autorizado
- Debe ser emitido por un solo embarque
- Aplicación Solamente con Certificado Original
- No se requiere en operaciones que no excedan de US$ 1.000.- en este caso la factura debe indicar el Origen

En caso de triangulación se debe indicar en el recuadro 8 el nombre legal completo y dirección del emisor de la factura del país no parte

- Devolución de derechos debe ser solicitada en un plazo de hasta un año desde la fecha de la importación

X

Tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos
Certificado de Origen

MEXICO

Tratado de Libre Comercio

Vigencia : 01 de Agosto de 1999

- Emitido por el Exportador
- Validez de un año desde la fecha de emisión
- Aplicación Solamente con Certificado Original
- Puede amparar una sola importación de un bien o varias importaciones de bienes idénticos a realizarse en un plazo especifico que no exceda de doce meses
- No se requiere en operaciones que no excedan de US$ 1.000.- en este caso la factura debe indicar el Origen
- Devolución de Derechos pagados dentro de un año desde la fecha de la Importación

X

Conclusiones:

De las temáticas tratadas esta semana podemos concluir que las normas de origen tienen su clasificación dependiendo de los tipos de tratados suscritos.

La finalidad de las normas de origen dependen en gran medida del tipo de acuerdo suscrito, pero que en términos básicos dicen relación con los beneficios arancelarios que serán aplicados en el mercado de destino.

Conocimos términos técnicos como "expedición directa" o "triangulación de mercancías"., ambos son nuevas formas operativas de realizar comercio internacional.

Asimismo, se entregó uns fascímil de los formularios de los certificados de origen de los acuerdos firmados por el país y un resumen de cada una de sus características especiales, con la finalidad de tenerlo presente como material de consulta.

Continuaremos en la clase siguiente entregando esta información para sus fines académicos.

Nos comunicamos.

Bibliografía

Vendrell B., Monserrat (2007), *Compraventa Internacional: Tributación y normas complementarias.* (1ra. Ed.), Editorial Legis Chile S.A.

Valenzuela Sepúlveda, Rodolfo (2012), *Comercio Exterior: todos lo hacen ¿y yo sé?* (8va.Ed.), Chile, Editorial Thompson Reuters

Valenzuela Millán, Rodrigo (2014) *Conociendo de Comercio Exterior en Chile* (1ra.Ed.), Santiago, Chile, Editorial Legis Chile S.A.

Valenzuela Millán, Rodrigo (2013), *Tópicos del Comercio Exterior Chileno* (1ra.Ed.), México, El Cid Editores

Ministerio de Relaciones Exteriores, Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (Direcon), (2009), *Chile, 20 años de negociaciones comerciales.* (1ra.Ed.), Santiago, Chile.

TLC y Convenios Internacionales

IPLACEX
TECNOLÓGICO NACIONAL

UNIDAD II

LAS NORMAS Y CERTIFICACIONES DE ORIGEN LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA.

INTRODUCCIÓN

Normas relativas a las reglas del Convenio de Kioto y acuerdos de complementación.

En resumen, la clase anterior se trataron las normas de origen, los beneficios asociados a estas normas de origen y las formas de llenar los certificados pertinentes en virtud de los acuerdos suscritos por el país.
Se conoció términos técnicos como “expedición directa” o “triangulación de mercancías”., expresando que ambos son nuevas formas operativas de realizar comercio internacional.
Se entregó un fascímil de los formularios de los certificados de origen de los acuerdos firmados por el país y un resumen de cada una de sus características especiales, con la finalidad de tenerlo presente como material de consulta.
Tal como se comprometió, ahora continuaremos con la entrega de la información por cada acuerdo comercial.
Luego seguiremos con el análisis de las reglas a cumplir establecidas en el denominado “Convenio de Kioto” y apreciaremos la importancia de este convenio para las operaciones de comercio internacional.
Asimismo se analizarán algunos Acuerdos de Complementación y otros tipos de acuerdos vigentes, especialmente en la entrega de sus normas básicas.

Modelos de certificados de origen y sus características (continuación).

TRANS-PACIFIC STRATEGIC ECONOMIC PARTNERSHIP AGREEMENT

CERTIFICATE OF ORIGIN

Issuing Number:

1. Exporter (Name and Address) Tax ID No:					
2. Producer (Name and Address) Tax ID No:		3. Importer (Name and Address)			
4. Description of Good(s)	5. HS No.	6. Preference Criterion	7. Producer	8. Regional Value Content	9. Country of Origin

10. Certification of Origin

I certify that:

- The information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for providing such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document.
- I agree to maintain and present, upon request, documentation necessary to support this certificate, and to inform, in writing, all persons to whom the certificate was given of any changes that could affect the accuracy or validity of this certificate.
- The goods originated in the territory of the Parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in TRANS-PACIFIC STRATEGIC ECONOMIC PARTNERSHIP AGREEMENT, and there has been no further production or any other operation outside the territories of the Parties in accordance with Article 4.11 of the Agreement.

Authorized Signature	Company Name
Name (Print or Type)	Title
Date (DD/MM/YY)	Telephone / Fax /E-mail

PACIFICO - 4

Acuerdo de Asociación Económica

Vigencia:08 de Noviembre de 2006

- Emitido por el Exportador o productor
- Validez de dos años desde la fecha de emisión
- Aplicación Solamente con Certificado Original
- Debe amparar un solo embarque
- No se requiere para operaciones cuyo valor aduanero no exceda de US$ 1.000, en este caso la factura debe indicar el origen de las mercancías
- Devolución de Derechos pagados dentro de un año desde la fecha de la Importación

X

TRATADO DE LIBRE COMERCIO CHILE - PANAMÁ
CERTIFICADO DE ORIGEN

PANAMA

Tratado de Libre Comercio

Vigencia : 07 de Marzo de 2008

- Emitido por el Exportador
- Vigencia dos años desde la fecha de emisión
- Aplicación Solamente con Certificado Original
- Debe ampara un solo embarque
- Triangulación, debe indicar en el campo Nro.11 el nombre social completo y dirección del emisor de la factura del triangulador
- Devolución de Derechos pagados dentro de un año desde la fecha de la Importación

X

CERTIFICADO DE ORIGEN
ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN

Nº CERTIFICADO: _____

PAIS EXPORTADOR: CHILE PAIS IMPORTADOR: PERU

Nº de orden (1)	NALADISA	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS

DECLARACION DE ORIGEN

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondiente a la Factura Comercial Nº ..... cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) ..... de conformidad con el siguiente desglose:

Nº de orden (1)	NORMAS (3)

Declaro bajo juramento, en cumplimiento de las normas de origen, que los datos consignados son fidedignos.
Fecha: _____
Sello y firma del Representante legal del exportador o productor:

OBSERVACIONES: _____

CERTIFICACION DE ORIGEN

Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de _____
a los _____

_____
Sello y firma Entidad Certificadora

Notas: (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente los números de orden, se continuará la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente.
(2) Especificar el acuerdo de que se trata de alcance regional o de alcance parcial, indicando número de registro.
(3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden.
- El formulario no podrá presentar raspaduras, borraduras o enmiendas.

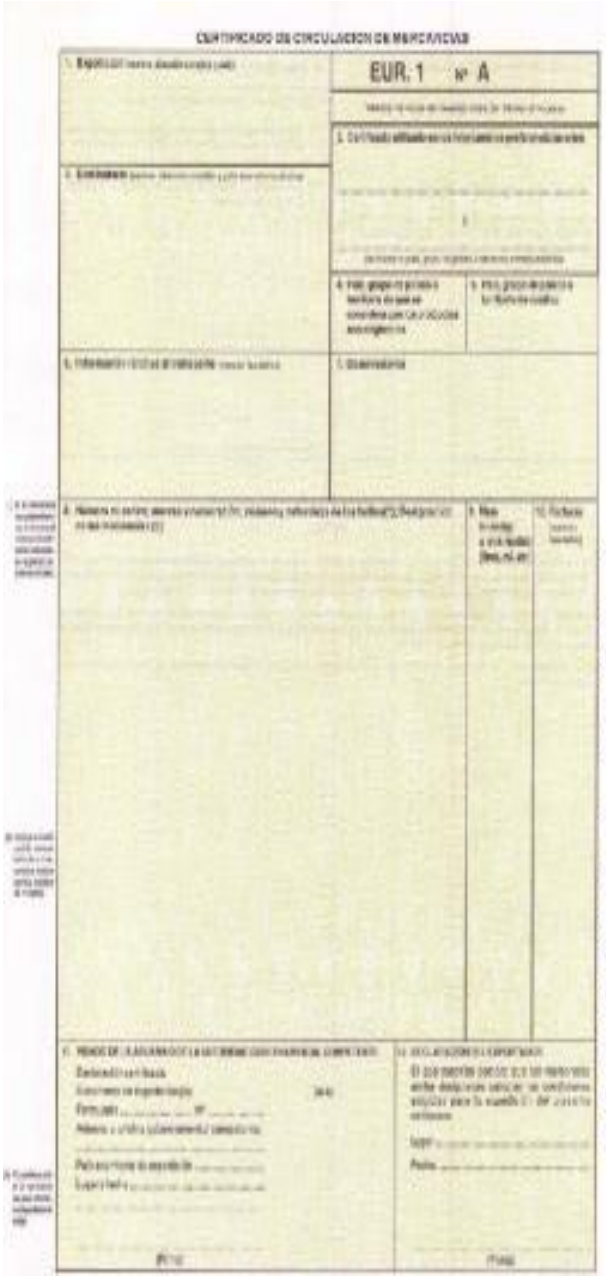
PERU

Tratado de Libre comercio

Vigencia : 01 de Marzo de 2009

- **Se rige por las normas de Aladi.**
- **Emitido por Organismo Oficial**
- **Validez 180 días desde la fecha de emisión**
- **Aplicación Solamente con Certificado Original**
- **Triangulación se debe indicar en el recuadro observaciones el nombre social completo del emisor de la factura del tercer país**
- **Debe amparar un solo embarque**
- **Devolución de derechos un año desde la fecha de la Importación (art.131 Bis.O.de A.)**

X



COMUNIDAD EUROPEA

Tratado de Libre Comercio

Vigencia : 01 de Febrero de 2003

- Emitido por organismo oficial autorizado
- Vigencia de 10 meses desde la fecha de emisión
- Aplicación Solamente con Certificado Original
- Ampara un solo embarque
- Para operaciones de hasta 6.000 Euros, puede certificar en factura un exportador no autorizado, cumpliendo con la leyenda establecida
- Devolución de derechos debe ser solicitada en un plazo de hasta dos años desde la fecha de la importación

X

ESTADOS UNIDOS

Tratado de Libre Comercio

Vigencia : 01 de Enero de 2004

- Emitido por el productor, exportador o el Importador
- Validez de cuatro años a contar de la fecha de e misión
- Se puede presentar en Original, copia o fotocopia.
- Puede amparar la importación de una o mas mercancías o varias importaciones de mercancías idénticas dentro del periodo especificado en el certificado
- No se requiere para operaciones cuyo valor aduanero no exceda de US$ 2.500, en este caso la factura debe indicar el origen de las mercancías.
- Devolución de Derechos pagados dentro de un año desde la fecha de la importación

X

CERTIFICADO DE ORIGEN
ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN
ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA Nº 23

99068

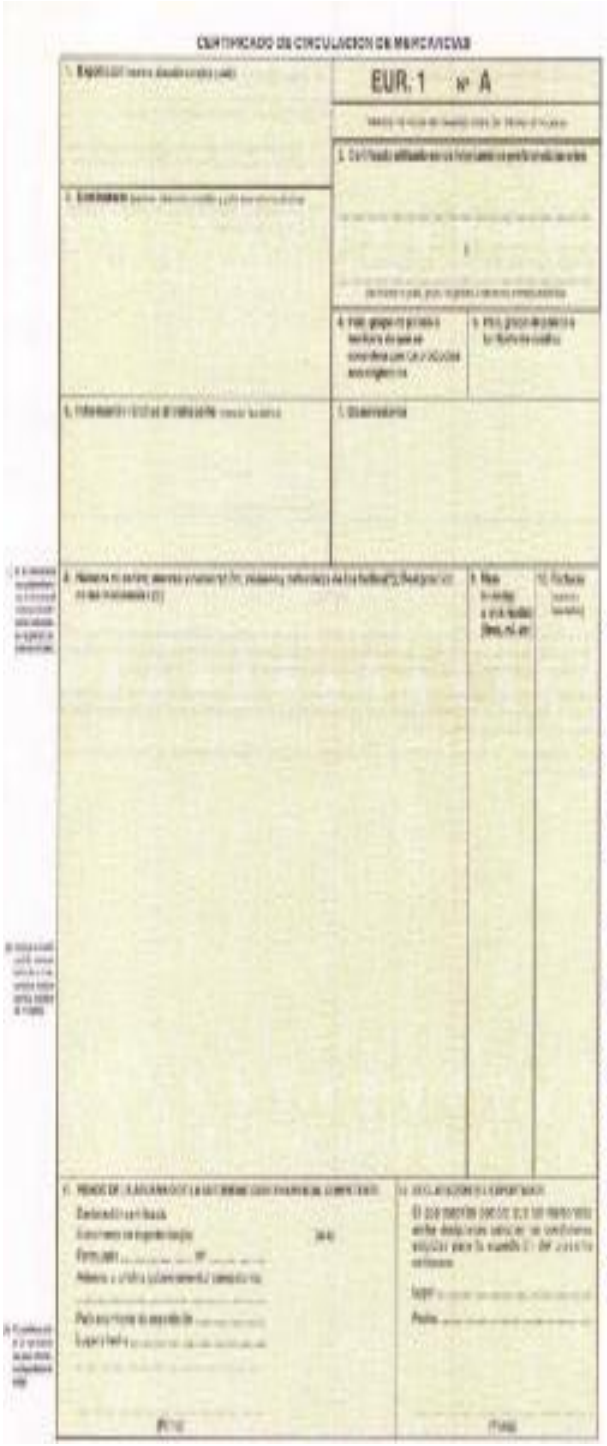
VENEZUELA

Acuerdo de Complementación Económica

Vigencia : 01 de Julio de 1993

- Se rige por las normas de Aladi.
- Emitido por Organismo Oficial
- Validez 180 días desde la fecha de emisión
- Aplicación Solamente con Certificado Original
- Triangulación se debe indicar en el recuadro observaciones el nombre social completo del emisor de la factura del tercer país
- Debe amparar un solo embarque
- Devolución de derechos un año desde la fecha de la Importación Art.131 Bis O.de A.)

X



TURQUÍA

Tratado de Libre Comercio

Vigencia : 01 de Marzo de 2011

- Emitido por organismo oficial autorizado
- Vigencia de 10 meses desde la fecha de emisión
- Aplicación Solamente con Certificado Original
- Ampara un solo embarque
- Para operaciones de hasta 6.000 Euros, puede certificar en factura un exportador no autorizado, cumpliendo con la leyenda establecida
- Devolución de derechos debe ser solicitada en un plazo de hasta dos años desde la fecha de la importación

1. Nombre del exportador, dirección, país

4. No Referencia: _____ Página: __/__

CHILE-MALASIA
Acuerdo de Libre Comercio
Certificado de Origen
"CMALC"

Emitido en _____
(País)

(Ver notas al reverso)

2. Nombre del consignatario, dirección, país

Para Uso Oficial

☐ Trato Preferencial otorgado bajo ALCCM

☐ Trato Preferencial No otorgado bajo ALCCM
(por favor indique motivo(s))

.....
Firma del Signatario Autorizado del País de Importación

3. Medio de transporte y ruta (si es conocido)

Fecha de salida

Nombre de la nave / aeronave etc.

Puerto de salida

5. ☐ Emitido Retroactivamente

☐ Facturación por Operador no Parte

☐ Duplicado

☐ Exposición

_____
Nombre del Lugar de la Exposición

(Insertar (√) en la casilla apropiada)

6. Número de ítem	7. Marcas y números de paquetes	8. Número y tipo de paquetes, descripción de las mercancías (incluyendo código SA)	9. Criterio de origen	10. Peso bruto o cantidad	11. Número y fecha de las facturas

12. Declaración del exportador
Yo, el que suscribe, declaro que los datos anteriores y la declaración son verdaderos y correctos, y que la(s) mercancía(s) arriba descrita(s) cumplen la condición(es) requerida para la emisión de este certificado.

Lugar y Fecha .....

Firma .....

13. Certificación
Se certifica, sobre la base de los controles efectuados, que la declaración del exportador es correcta.

_____
Lugar y fecha, firma y sello de la Autoridad Competente

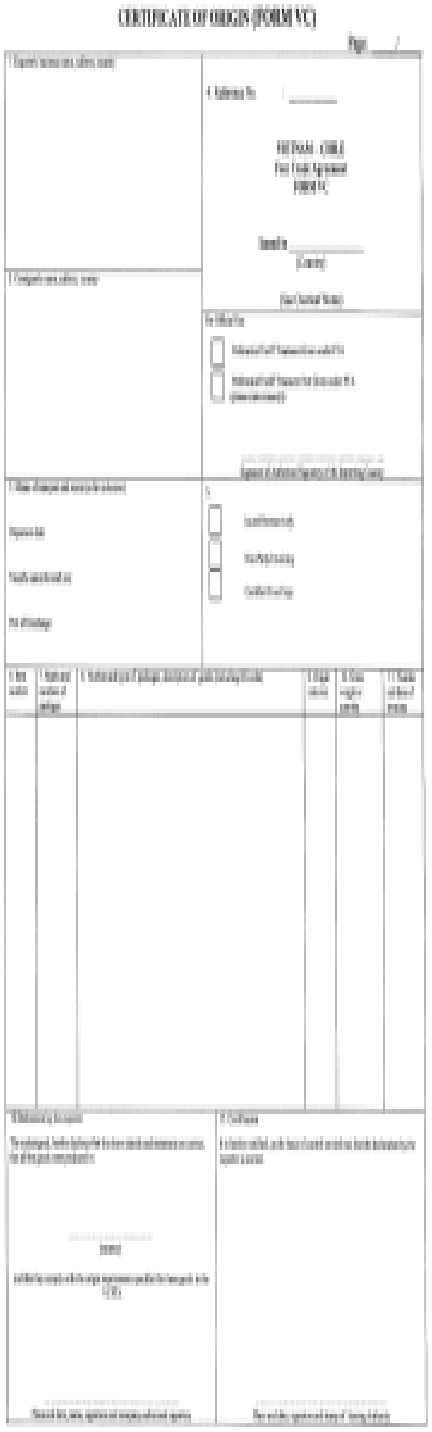
MALASIA

Tratado de Libre Comercio

Vigencia : 18 de Abril de 2012

- Emitido por organismo oficial autorizado
- Vigencia de 1 año desde la fecha de emisión
- Aplicación Solamente con Certificado Original
- Ampara un solo embarque
- No se requiere para operaciones cuyo valor FOB no exceda de US$ 200, en este caso la factura debe indicar el origen de las mercancías
- Devolución de derechos debe ser solicitada en un plazo de hasta un año desde la fecha de la importación

X



VIETNAM

Tratado de Libre Comercio

Vigencia : 01de Enero de 2014

- Emitido por organismo oficial autorizado
- Vigencia de 1 año desde la fecha de emisión
- Aplicación Solamente con Certificado Original
- Ampara un solo embarque
- No se requiere para operaciones cuyo valor FOB no exceda de US$ 200, en este caso la factura debe indicar el origen de las mercancías
- Devolución de derechos debe ser solicitada en un plazo de hasta un año desde la fecha de la importación

A tener en cuenta:
Tal como lo hemos visto en clases, en algunos casos es necesario completar y tramitar ante los organismos pertinentes tanto públicos como privados de Declaraciones Juradas previo al Certificado de Origen.
Estas Declaraciones Juradas establecen la relación de los insumos que conforman parte integral del producto a negociar.
Un concepto asociado a esta documentación es el denominado "Valor de Contenido Regional"
Les sugiero visitar www.direcon.cl e investigar respecto del concepto antes mencionado.

Normas relativas a las reglas del Convenio de Kyoto
(Fuente http://www.wcoomd.org)

(Fuente extraído de: http://www.wcoomd.org)

Dentro de la Organización Mundial del Comercio (OMC) existen dos organismos técnicos especializados denominados:

- Comité sobre normas de origen (CON).
- Comité Técnico sobre normas de origen (TCNO)

Ambos comités trabajan al alero de uno de los anexos del Acuerdo de Marrakech (el que creo la OMC) llamado Acuerdo de la OMC sobre las Normas de Origen (que forma parte del Anexo 1 - Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías).

La idea principal de este acuerdo sobre normas de origen es armonizar las normas de origen no preferenciales, exponer los principios generales de la elaboración de las normas de origen y establecer los dos comités antes nombrados.

Las tendencias que se avizoran.

Las perspectivas de la OMC:

En su discurso inaugural pronunciado ante el Consejo de la OMA en junio de 2011, el Sr. Pascal Lamy, Director General de la OMC, llamó la atención sobre las normas de origen preferenciales que consideró de importancia crucial.

Él recalcó que mientras el origen de un bien tenga una influencia importante en los derechos que se recauden, siempre estará presente la posibilidad del fraude.

Añadió que la solución podría ser "liquidar las normas de origen", pero que estas normas son necesarias cuando se consideran otros aspectos del comercio.

Por consiguiente, la simplificación es la vía que permite avanzar, especialmente en el caso de los países en desarrollo.

El Sr. Pascal Lamy insistió en la iniciativa de la OMC "Hecho en el Mundo" y afirmó que actualmente, las corrientes del comercio internacional se computan atribuyendo el valor comercial íntegro de un producto al último país de origen.

Esto tiene que cambiar porque las empresas cada vez más escogen los distintos lugares donde realizan sus actividades con miras a optimizar su cadena de valor agregado.

Por consiguiente, la cuarta medición de las corrientes comerciales se debería hacer por su valor agregado, en lugar de utilizarse las cifras brutas como en la actualidad.

Es primordial considerar que los países pueden desear renegociar las normas de origen en sus Acuerdos de Libre Comercio (ALC) de modo de tomar en cuenta los cambios en las líneas de producción, pero aún serán necesarias las normas de origen para el despacho aduanero, al igual que la clasificación y la valoración de las mercancías.

Actividad sugerida:

Una de las temáticas principales en el trabajo de las operaciones de comercio internacional referidas a la aplicación de los acuerdos comerciales, mediante la aplicación de las normas de origen dice relación con dos aspectos aduaneros que les sugiero investigar visitando www.aduana.cl: Valoración de las mercancías en Aduana y Clasificación Arancelarias de las mercaderías.

Proliferación de los Acuerdos de Libre Comercio:

Las normas de origen ahora se han puesto más de actualidad que nunca.

Se han convertido en un elemento destacado del sistema comercial actual y se están negociando varios Acuerdos comerciales regionales en todo el mundo.

Las normas de origen hacen posible la implementación de los Acuerdos preferenciales, y esto promueve el desarrollo del comercio y favorece la inversión.
Actualmente se encuentran en vigor en todo el mundo aproximadamente 200 Acuerdos de Libre Comercio y unos 100 más se encuentran en la etapa de la negociación o la ratificación.
El aumento cada vez mayor del número de Acuerdos comerciales preferenciales con sus normas de origen correspondientes causa preocupaciones a los Miembros de la ***OMA*** (Organización Mundial de Aduanas) y los operadores privados.

Organización Mundial de Aduanas
WORLD CUSTOMS ORGANIZATION
ORGANISATION MONDIALE DES DOUANES

Organismo que reune a la mayorías de los Servicios de Aduana del mundo donde se establecen las normas y regulaciones que pretenden facilitar las operaciones de comercio internacional mediante la simplifiación de los procesos aduaneros.

La aplicación de las normas de origen no debería crear nuevas cargas administrativas ni a los operadores comerciales internacionales ni a las administraciones aduaneras de los países.
Por el contrario, se debería seguir insistiendo en las medidas de simplificación.
En lo que concierne al espíritu del Convenio de Kyoto se debería lograr un equilibrio entre las necesidades de las administraciones aduaneras y las medidas tendentes a facilitar el comercio.
La proliferación de los Acuerdos comerciales preferenciales y el reemplazo del acceso unilateral a los mercados para los países en desarrollo por un acceso a los mercados recíproco en el marco de los Acuerdos de Asociación Económica, por ejemplo, representan una seria preocupación en lo que respecta a los ingresos aduaneros para los países en desarrollo.
Por lo tanto, la necesidad de asistencia técnica en materia de administración y gestión de las normas de origen – tanto en el dominio preferencial como en el no preferencial – se está haciendo sentir y las actividades que realiza la Secretaría de la OMA cobran cada vez mayor importancia.

Certificados de origen:

Los certificados de origen preferenciales los expiden las autoridades competentes de los países o entidades que han firmado un Acuerdo comercial preferencial.
Sin embargo, la expedición de los certificados de origen exige:

- La facultad legal de expedir los certificados de origen
- Un conocimiento suficiente de las normas que confieren origen a las mercancías.
- El poder de infligir sanciones a las infracciones en materia de origen.

No existe una estandarización respecto de la manera de utilizar y aplicar las pruebas en materia de origen preferencial y existen diferencias significativas en cuanto a la expedición de la prueba del origen preferencial que la pueden hacer las Aduanas, los ministerios encargados del comercio, la industria, la agricultura, los exportadores autorizados, otros organismos o autoridades privados o, en algunos países, las Cámaras de Comercio, etc.
También se puede permitir a los exportadores declarar el origen de las mercancías, por ejemplo en el caso de los envíos frecuentes de cierto importe, en la propia factura.

Lo anterior se conoce como “Autocertificación”.
La gestión de la prueba documental del origen continúa siendo una prerrogativa de los estados soberanos que se establece en los Acuerdos comerciales preferenciales concretos.
La armonización de las normas de origen no preferenciales aún no se ha completado y en consecuencia, no existe un instrumento internacional que permita administrar la prueba documental en el terreno del origen no preferencial.
Esto significa que no se puede garantizar el valor probatorio de las pruebas del origen no preferencial y que la certificación del origen no preferencial por parte de un país puede servir de mera indicación a los demás países, ya que cada país mantiene sus propias normas de origen no preferenciales.
La situación económica actual ha incitado a los países y las empresas privadas a replantear sus prácticas comerciales.
Unos y otras están preocupados por el aumento de los costes y se esfuerzan por limitarlos al mínimo posible.
Ciertos estudios han revelado que los certificados de origen cuestan alrededor de un 5% del valor de las mercancías.
Ciertos Acuerdos comerciales preferenciales ya no se utilizan para un acceso al mercado preferencial a causa de los altos costes de los certificados, y los importadores prefieren abonar los derechos correspondientes a la nación más favorecida en vez de solicitar un tratamiento preferencial en el que deben someter una prueba de origen.
Otra cuestión de peso relativa a la certificación del origen es la expedición de certificados electrónicos.

Esta nueva tendencia se utiliza sobre todo respecto del origen no preferencial, pero los certificados electrónicos también comienzan a estar cada vez más presentes en los nuevos Acuerdos de Libre Comercio.
Algunos ALC no utilizan el certificado y dejan en cambio que el importador o el exportador expidan una declaración de origen.

Verificación del origen:

La proliferación de las normas de origen preferenciales ha aumentado el riesgo de una gestión inadecuada de los Acuerdos comerciales preferenciales y las normas de origen.
Esta situación puede llevar a responder negativamente a los pedidos de franquicia aduanera o al pago de multas.
Si se desea verificar la corrección de la prueba de origen es necesaria una cooperación administrativa entre el país exportador y el país importador.
Las administraciones aduaneras, en el marco de sus programas corrientes de evaluación de riesgos, ejecutan operaciones de observancia de la ley a fin de asegurar un control y aplicación eficaces de las normas de origen.
Dichos programas prevén que las transacciones que presentan riesgos sean objeto de un examen más profundo mediante verificaciones a posteriori. (a posteriori significa a posterior).
Cuando se producen infracciones en materia de origen se deben establecer las responsabilidades y exigir el pago de multas.
La Comisión de Política General de la OMA adoptó en diciembre de 2010 el Plan de Acción relativo al Programa de Recaudación de Ingresos de la OMA que apunta a una recaudación de ingresos eficaz y rentable.
La sección de este Plan de Acción referida al origen comprende la elaboración de Directrices sobre la Verificación del Origen, las cuales fueron adoptadas por el Comité Técnico Permanente en marzo de 2012.

Definición de las normas de origen:
Las normas de origen se pueden definir de distinta manera.
El Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros (denominado Convenio de Kyoto, que entró en vigor en 1974) define las normas de origen de la manera siguiente:

> "Las disposiciones específicas desarrolladas a partir de los principios establecidos por la legislación nacional o por convenios internacionales ("criterios de origen"), aplicados por un país a fin de determinar el origen de las mercancías." (Anexo D, actualmente Anexo K del Convenio de Kyoto Revisado)".

El Acuerdo sobre normas de origen (Anexo 1A del Acuerdo de Marrakech que estableció la Organización Mundial del Comercio en 1995) contiene definiciones

útiles de las normas de origen armonizadas no preferenciales y de las normas de origen preferenciales:

A tener presente:
"Se entenderá por normas de origen preferenciales las leyes, reglamentos y decisiones administrativas de aplicación general aplicados por un Miembro para determinar el país de origen de los productos" (Artículo 1.1).

"Se entenderá por normas de origen preferenciales las leyes, reglamentos y decisiones administrativas de aplicación general aplicados por un Miembro para determinar si a un producto le corresponde recibir el trato preferencial previsto en virtud de regímenes de comercio contractuales o autónomos conducentes al otorgamiento de preferencias arancelarias que sobrepasen la aplicación del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994" (Anexo II, Párrafo 1).

Función de las normas de origen:

La función básica que cumplen las normas de origen es la determinación de la nacionalidad económica de un producto dado, en oposición a su nacionalidad geográfica.
Cuando un producto es objeto de comercio en el mercado internacional, se debe respetar una serie de requisitos legales o administrativos obligatorios.
Esto es necesario en vista de la implementación de distintos instrumentos de política comercial como la imposición de derechos de importación, la asignación de contingentes o la recogida de datos estadísticos comerciales.
La determinación del país de origen es el último paso del procedimiento del despacho aduanero, mientras que los primeros pasos son la clasificación de los productos y la determinación del valor de los mismos.

La clasificación y la valoración (de la mercancía) son importantes por su propia naturaleza para el despacho aduanero, pero también son las herramientas básicas de la determinación del país de origen de los productos en el sentido de que las normas de origen son normas para productos específicos vinculados con códigos específicos del Sistema Armonizado, y que a los efectos de evaluar el cumplimiento de las normas sobre el valor agregado, es necesario conocer la composición del valor en aduana.

Normas de origen y política comercial:

Las normas de origen son importantes en la adopción de medidas referidas al comercio.

Ellas no constituyen en sí mismas un instrumento comercial y ***no se las debe usar para lograr objetivos comerciales directa o indirectamente o en la adopción de medidas políticas.***

Las normas de origen se emplean junto con distintos instrumentos de política comercial y se las puede usar para lograr objetivos específicos en los ámbitos de la política nacional o internacional.

Precaución: Existe, pues, el riesgo de que se abuse de las normas de origen.

Por lo tanto, vale la pena definir los ***distintos tipos de medidas comerciales discriminatorias*** que necesitan una determinación del origen:

♣ Las medidas previstas para corregir el "comercio injusto" (imposición de derechos antidumping o compensatorios sobre los productos importados que afectan concretamente a la industria nacional)

♣ Las medidas previstas para proteger a la industria local (medidas de salvaguardia destinadas a proteger una industria nacional específica contra un aumento imprevisto de productos importados que podrían causarle serios perjuicios).

♣ Las medidas previstas para otorgar preferencia a los productos de los países en desarrollo o beneficiarios de los acuerdos de cooperación regional (sistemas de preferencias generalizadas (SPG), Acuerdos de Libre Comercio o Uniones Aduaneras, por ejemplo)

Además, las normas de origen también se utilizan a los efectos siguientes:

♣ Administrar las políticas de "compra de productos nacionales" (procedimientos y prácticas de contratación gubernamental discriminatoria a efectos de equilibrar la balanza de pagos con determinados países)

♣ Controlar el acceso al mercado interno de los exportadores extranjeros (restricciones cuantitativas discriminatorias que se imponen como resultado de las medidas de salvaguardia, o contingentes arancelarios que se asignan a los países que suministran productos determinados como los textiles)

♣ Implementar medidas de protección del medio ambiente o de la salud (prohibición de importar plantas o alimentos contaminados de cierto país, prohibición de importar materiales y desechos nucleares y peligrosos, por ejemplo).

♣ Garantizar la seguridad nacional o la aplicación de ciertas políticas (control del comercio de armas estratégicas o de aquellos productos que son objeto de sanciones, por ejemplo).

En resumen, en esta semana aprendimos respecto de las normas de origen, su finalidad e importancia en las operaciones de comercio internacional reconociendo la importancia de las normas relativas al "Convenio de Kyoto".
Asimismo, conocimos la aplicación de un buen uso o mal uso de las normas de origen para las políticas económicas aplicables en cada país suscriptor.

Bibliografía

Vendrell B., Monserrat (2007), *Compraventa Internacional: Tributación y normas complementarias.* (1ra. Ed.), Editorial Legis Chile S.A.

Valenzuela Sepúlveda, Rodolfo (2012), *Comercio Exterior: todos lo hacen ¿y yo sé?* (8va.Ed.), Chile, Editorial Thompson Reuters

Valenzuela Millán, Rodrigo (2014) *Conociendo de Comercio Exterior en Chile* (1ra.Ed.), Santiago, Chile, Editorial Legis Chile S.A.

Valenzuela Millán, Rodrigo (2013), *Tópicos del Comercio Exterior Chileno* (1ra.Ed.), México, El Cid Editores

Ministerio de Relaciones Exteriores, Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (Direcon), (2009), *Chile, 20 años de negociaciones comerciales.* (1ra.Ed.), Santiago, Chile.

TLC y Convenios Internacionales

UNIDAD III:CHILE EN LAS ETAPAS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA.

INTRODUCCIÓN

Semana 5: Chile en las etapas de integración económica.

La clase anterior realizamos el análisis de las reglas a cumplir establecidas en el denominado "Convenio de Kioto" y apreciamos la importancia de este convenio para las operaciones de comercio internacional.

En esta clase conoceremos algunas consideraciones importantes para las operaciones de comercio exterior y realizaremos un análisis más profundo y técnico a los diversos acuerdos comerciales suscritos por Chile, conociendo nuevos conceptos y su aplicación.

Consideraciones importantes para las operaciones de Comercio Internacional.

Plazos:

En términos genéricos, en nuestro país, los plazos involucrados en las operaciones de comercio internacional comprenderán días corridos, salvo que alguna operación, presentación u otra gestión tenga instrucciones en contrario.

En el Código civil de nuestra República, en su artículo 48 se señala que los plazos de días, meses o años a que se haga referencia serán completos y correrán hasta la medianoche del último día del plazo.

Para la aplicación práctica los plazos se computarán a partir del día siguiente de su otorgamiento o a contar del día siguiente del acto, hecho o situación que lo origine, salvo que en la ley o en los reglamentos se disponga de otra cosa, en cuyo caso se hará expresa mención de esa circunstancia.

Existen plazos fatales y no fatales.

Los plazos fatales son aquellos que a su vencimiento no hay opción alguna de prorrogar.

Los plazos no fatales podrán ser prorrogados siempre que la solicitud sea fundada y presentada antes de la fecha de vencimiento pertinente.

En casos excepcionales podrán concederse términos especiales una vez vencido un plazo prorrogable.

La suma de la extensión de las prórrogas no podrá exceder el plazo original que prolonga.

Los plazos que venzan en días sábados o inhábiles se entenderán prorrogados hasta el día siguiente hábil.

Toda solicitud de ampliación de plazo será respectivamente sancionada con aplicación de multas.

Actividad:

En relación a los plazos hay que tener presente que algunos de ellos son fatales, es decir, no se pueden ampliar bajo ningún concepto.

Investigue, en relación a certificados de origen, los plazos fatales existentes.

Valoración Aduanera de las Mercancías:

El Servicio Nacional de Aduanas en Chile tiene la facultad de determinar el valor de las mercancías que son declaradas por las empresas o personas participantes en las operaciones de comercio exterior.

Las bases de la valoración en Aduana establecidas en el Acuerdo GATT y oficializadas en Chile a través del Decreto Supremo de Hacienda No. 1.134/01 publicado en el Diario Oficial del 20 de Junio de 2002, básicamente señalan:

- Que las partes contratantes reconocen la validez de los principios generales de valoración establecidos en los párrafos del artículo y se comprometen a aplicarlos con respecto a todos los productos sujetos a derechos de aduana o a otras cargas o restricciones impuestas a la importación y a la exportación, basados en el valor o fijados de algún modo en relación a éste.

- Se establece que el valor en aduana de las mercancías importadas debería basarse en el valor real de la mercancía importada a la que se le aplique el derecho o de una mercancía similar y no en el valor de una mercancía de origen nacional, ni en valores arbitrarios o ficticios.

- También se señala que el “valor real” debería ser el precio al que, en tiempo y lugar determinado por la legislación del país importador, las mercancías importadas u otras similares son vendidas u ofrecidas para la venta en el curso de operaciones comerciales normales efectuadas en condiciones de libro competencia. En la medida en que el precio de dichas mercancías o mercancías similares dependa de la cantidad comprendida en una transacción dada, el precio que haya de tenerse en cuenta debería referirse uniformemente a:

    - Cantidades comparables,

- Cantidades no menos favorables para importadores que aquellas en que se haya vendido el mayor volumen de éstas mercancías en el comercio entre el país de exportación y el de importación.

❖ Cuando sea imposible determinar el valor real de conformidad con lo dispuesto, al valor en aduana debería basarse en el equivalente comprobable que se aproxime más a dicho valor.

En resumen, el Servicio Nacional de Aduanas indica que la determinación del valor de las mercancías en aduana deberá ser establecido mediante un sistema equitativo, uniforme y neutro de valoración, excluyendo la utilización de valores arbitrarios o ficticios.

Asimismo, cabe tener presente que la determinación del valor aduanero podrá utilizar los datos preparados de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados.

Actividad:
¿Por qué es importante conocer respecto de la valoración de las mercancías en aduana?

***A tener en cuenta*: El valor aduanero es la base sobre el cual se calculan los derechos, impuestos u otros gravámenes que afectan a las mercancías en los procesos de ingreso o salida hacia o desde nuestro país.**

Tramitación aduanera, registro de productos en base de datos de Aduana:

La tramitación aduanera es realizada por el Agente de Aduana teniendo bajo su responsabilidad en tres aspectos de mucha importancia:

- La valoración aduanera, mediante la cual se determina la base imponible que determina el pago de los gravámenes.
- La clasificación arancelaria, por medio de la cual se fijan las preferencias arancelarias que puedan tener las mercancías negociadas en los Tratados de Libre Comercio.
- La descripción de las mercancías e inscripción de los productos en las bases de datos de Aduana, sistema que ha implementado el Servicio Nacional de Aduanas y que permite describir dichas mercancías una sola vez, utilizando esta descripción en los futuros embarques de la misma mercancía.

De esta forma los productos que son importados en reiteradas oportunidades se encuentran autorizados y descritos en Aduanas desde el momento en que ingresaron por primera vez a nuestro país.

Inscripción o descripción de productos ante Aduanas

La descripción de las mercancías en las Declaraciones de Destinación Aduanera de Ingreso (DIN), deberá efectuarse de acuerdo a las instrucciones contenidas, sin perjuicio de respetar, cuando corresponda, las instrucciones específicas que se contengan en los Capítulos III y IV o en los Anexos de tales Declaraciones del Compendio de Normas Aduaneras.

La forma general de describir las mercancías, el despachador la efectuará en una descripción en formato libre, de tal forma que la misma sea lo suficientemente clara para permitir identificar las cualidades y naturaleza de lo transado, con el objetivo de aportar mejor información para las necesidades estadísticas y de control del Servicio de Aduanas.

Adicionalmente, se contempla una forma particular para describir algunas mercancías, sobre las cuales el Servicio requiera mayor control, basado en requerimientos de información específicos para cada producto.

Esta nueva modalidad de descripción de mercancías no es aplicable a las DIPS, DUSSI, FIVP o DIN que amparen mercancías del capítulo 00, con excepción de la partida 00.33 (que sí debe utilizar este sistema).

Para todas éstas se debe efectuar una descripción en forma genérica que permita establecer la naturaleza de las mercancías o servicios.

1. Definiciones

Actividad:

Es importante reconocer que para los efectos de describir las mercancías, existen conceptos que básicos a tener en cuenta, entre ellos CIP o Descriptor.

Les sugiero investigar en www.aduana.cl

1.1.- Descripción Libre Estructurada:

Es la forma general como se deben describir las mercancías, la cual está basada en una estructura flexible, que permite acomodar los largos de los distintos campos que componen la descripción a los requerimientos de cada producto. Esta descripción se compone de la siguiente forma:

a) Código de Identificación de Producto (CIP): Es el código alfanumérico con el cual normalmente los fabricantes identifican sus productos en la cadena de producción o comercialización.

Este código habitualmente se indica en la factura comercial o en la lista de empaque. Puede tener un máximo de 16 caracteres y, si fuera superior, se deberá utilizar los últimos caracteres para ajustarse a este formato.

Cuando el CIP no se especifique en los documentos de base del despacho, se podrá utilizar el código de inventario que asigna el comprador, u otro que permita individualizar a cada producto.

En este caso, el importador deberá entregar por algún medio escrito tal información. Este código tiene por objeto simplificar el manejo de la información y permitir la inscripción en la base de datos del Servicio de Aduanas, para quienes lo requieran.

b) Nombre: Es la expresión usual con que se identifica la mercancía (Ej. Pulpa de manzana; Cebollas frescas; etc.). En caso que tenga dos o más nombres, se podrá utilizar cualquiera de ellos, siempre y cuando la alternativa escogida permita identificar claramente el producto de que se trata. Las marcas registradas y/o nombres de fantasía no se considerarán "nombre" para estos efectos.

c) Marca: Es la denominación comercial con que el fabricante identifica el producto. En caso de que la mercancía no tenga marca, se deberá señalar el nombre del emisor de la factura, seguido de la letra "F" y separado por un guión.

d) Modelo, tipo, clase, especie o variedad: El "Modelo" corresponde a las características básicas de la mercancía según las especificaciones precisas del fabricante, que diferencian al producto de otros similares.

El "Tipo, Clase, Especie o Variedad" corresponde a las características secundarias comunes a la mercancía, que permiten distinguirlas de otras de su misma naturaleza.

e) Información complementaria: Es cualquier otra información que permite individualizar y clasificar la mercancía bajo el ítem propuesto, como por ejemplo: especificaciones en cuanto a su uso, composición, potencia, etc.

1.2 Descripción en base a descriptores específicos:

Es la forma particular como se deben describir determinadas mercancías seleccionadas por Aduanas, y especificadas en una nómina de productos publicada en su página de Internet. Estos productos se describen en base al código CIP y a los siguientes elementos:

a) Descriptor: Es la información específica del producto a describir, que tiene por objetivo efectuar las validaciones que el Servicio de Aduanas requiere (por ej.: peso, potencia, volumen o peso del envase, etc.).

b) Categoría: Es la cuantía de la información requerida por el descriptor (Por ej.: 500 Kg. 100 HP, 5 litros, etc.).

1.3 Unidad de Venta:

Es la unidad en la que se comercializa el producto y aparece consignada en la factura comercial (Ej. Pack de 6 botellas; frascos; tambores; toneladas, kilos netos etc.).

1.4 Unidad Estadística:

Es la unidad de medida asociada a la posición arancelaria, establecida en el Arancel Aduanero en la columna UNID.-COD., y corresponde a la unidad en la cual se indica la cantidad de mercancías en las destinaciones aduaneras.

Inscripción de mercancías en la base de datos

1.1 Los agentes de aduana que opten por registrar en las bases de datos de Aduanas los archivos con la descripción codificada de las mercancías, lo podrán realizar a través de un programa computacional (off line) que se encuentra en la Web del Servicio de Aduanas.

1.2. A través del programa computacional, el despachador deberá generar un archivo al Servicio de Aduanas, el cual debe consignar los siguientes datos:

- Datos del Cliente (importador/exportador): RUT Cliente con dígito verificador, nombre o razón social del cliente.
- Código del despachador.
- Código Identificación del Producto.
- Posición arancelaria (ocho dígitos).
- Nombre del producto.
- Unidad de Venta. *

* *Cantidad de Unidad de Venta por Unidad Estadística (corresponde a la Unidad Estadística dividida por la Unidad de Venta, ambas expresadas en la misma unidad de medida).*

Ejemplo.: si el Pack de 6 botellas pesa 2,5 KGB y la unidad estadística es tonelada, la cantidad de unidad de venta por unidad estadística será 400, que equivale a 1.000 Kg. /2,5 KGB.

Es decir, cuántas Unidades de Venta entran en una Unidad Estadística).

Clasificación arancelaria de las mercancías.

Existe lo que se denomina ***"Nomenclatura Arancelaria"*** la que consiste en la enumeración descriptiva o nómina de mercancías que son sujetas u objeto de comercio internacional.
Esta enumeración descriptiva se aplica teniendo presente:

a) Un orden establecido.

b) Dispone de un método de clasificación.

c) Se aplica por reglas específicas.

Si a cada una de las mercancías codificadas en esta nomenclatura se le incorporan los gravámenes a que están afectas en su importación, esta nomenclatura se denomina ***"Arancel Aduanero".***
En la actualidad Chile y más de 178 Naciones aplican a sus respectivos aranceles (Nomenclatura Arancelaria + Tarifas) el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de mercancías, el que considera una estructura común a nivel de 6 dígitos.
El Consejo de Cooperación aduanera (hoy la Organización Mundial de Aduanas OMA), creó un Comité de estudio con el objetivo de elaborar una nueva nomenclatura internacional la cual estuvo terminada en 1988.
Fruto de estos trabajos fue el "Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías" el cual se establece como una

"Nomenclatura de uso múltiple, que satisface necesidades inmediatas de clasificación de mercancías, y permite, consecuencialmente, ubicar el nivel de gravámenes que les corresponde".

El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, es un sistema estructurado en forma de árbol, ordenado y progresivo de clasificación, de forma que partiendo de las materias primas (animal, vegetal y mineral) se avanza según su estado de elaboración y su materia constitutiva y después a su grado de elaboración en función de su uso o destino.

- **Intervinientes en un proceso de clasificación arancelaria de mercancía sujeta a comercio internacional:**

En nuestro país quienes participan dentro del comercio exterior están ciertos que la clasificación arancelaria correcta del producto a ingresar o salir de Chile tiene relevancia en cuanto a los derechos, impuestos y demás gravámenes aduaneros y tributarios a aplicar y en relación a la certificación de origen, otorgándose o no preferencias "arancelarias".
Por eso podemos señalar que los principales participantes en el proceso de clasificación de mercancía son, en principio el propio usuario quien debe de conocer perfectamente el producto que está comercializando y su proceso de elaboración. Luego, para apoyar en la técnica propia del comercio exterior a su cliente, encontramos al Despachador de Aduana o Agente de Aduana quien a través de su personal denominado "Pedidor Arancelario" entrega la correcta clasificación exigida.
Si aquello estuviera erróneo o hubiere presunción de aquello, quien fiscaliza la operación es el Servicio Nacional de Aduanas (S.N.A.) quien a través de sus departamentos especializados finalmente son los que clasifican arancelariamente el producto presentado a trámite.

Análisis de Acuerdos de Integración Económica en Chile

Cabe tener presente que se han suscrito acuerdos directamente con países o grupos de países.

Para que no haya duda de quienes participan en esos grupos de países, transcribo cuadro de www.direcon.cl generado al respecto:

- **1) EFTA:** Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.
- **(2) Mercosur:** Integrado por Argentina, Paraguay, Venezuela, Brasil y Uruguay. **Chile participa como país asociado.**
- **(3) P4:** Chile, Nueva Zelandia, Singapur y Brunei Darussalam.
- **(4) Unión Europea:** Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania, Suecia.
- **(5) Centroamérica:** Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua
- **(6) Transpacific Partnership (TPP):** Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, Estados Unidos, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur, Vietnam y Japón.
- **(7) Alianza del Pacífico:** Chile, Colombia, México y Perú.

Es importante identificar los países participantes en estos conjuntos de acuerdos ya que de esa manera podremos visualizar el acceso o no a los beneficios arancelarios.

Chile y Australia

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Chile y Australia fue firmado el 30 de julio de 2008 y se encuentra vigente desde el **6 de marzo de 2009**.

La negociación constó de cuatro rondas, desde agosto de 2007 a abril del año siguiente.

Este Acuerdo fue definido por ambos países como el más exhaustivo de los TLC negociados tanto por Chile como por Australia y como el más avanzado alguna vez negociado por ellos.

El texto aborda materias relacionadas con el **Comercio de bienes, Servicios, Inversiones, Compras públicas y Propiedad intelectual,** y también crea una institucionalidad que permite el intercambio de experiencias, consultas y resolución de conflictos a través de Comités.

Además, el Tratado considera instancias para discutir los problemas relacionados con los **Obstáculos Técnicos al Comercio** y en materia de **Medidas Sanitarias y Fitosanitarias**, entre otros.

En el ámbito de la Cooperación, se establece un marco jurídico para las actividades de cooperación entre ambas partes, incluida la promoción de la cooperación entre privados y académicos de ambos países.

Por su parte, estratégicamente el TLC con Australia permitió a Chile consolidar su presencia en el Asia-Pacífico, ya que, habiendo suscrito Acuerdos Comerciales con China, Japón,

Corea, Singapur, India y Nueva Zelanda, nuestro país cuenta a partir de allí, con los instrumentos para convertirse en una plataforma de negocios entre América Latina y la ribera oriental del Océano Pacífico.

Productos.

En materia arancelaria, desde el primer día de la entrada en vigencia del Acuerdo, se liberalizó inmediatamente el **97% del comercio entre ambos países**.

El período de desgravación más largo quedó establecido a seis años, contados desde la entrada en vigencia del TLC (6 de marzo de 2009).

Lo anterior, lo convierte en uno de los más ambiciosos que Chile haya firmado en términos de acceso a mercados.

Sobre las oportunidades en el ámbito de las inversiones, cabe destacar que **Australia es el quinto mayor inversor extranjero en nuestro país** y a la vez Chile es el mayor inversionista latinoamericano en Australia.

Chile y Bolivia

Acerca de Bolivia

- Población 2012 (millones): **11**
- PIB 2012 (Miles de MM): **US$ 27**
- PIB per Cápita 2012 (PPA): **US$ 5.041**
- Exportaciones Totales 2012 (Miles de MM): **US$ 12**
- Crecimiento Promedio Anual Exportaciones 2008-2012: **14%**
- Importaciones Totales 2012 (Miles de MM): **US$ 8,3**
- Crecimiento Promedio Anual Importaciones 2008-2012: **11%**

**Fuente: Fondo Monetario Internacional, 2013. TradeMap, 2013.*

El Acuerdo de Complementación Económica entre **Chile y Bolivia** (ACE N° 22) fue el resultado de casi dos años de negociaciones por representantes de ambos países. Suscrito el **6 de abril de 1993** en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, entró en vigencia ese mismo día.

En 1991, al momento de iniciar las negociaciones, se pensó que por tener ambos países políticas macroeconómicas similares, una latente intención de facilitar caminos de entendimiento y por ser economías complementarias, el camino para lograr un Acuerdo sería más expedito.

Sin embargo, las tratativas se alargaron durante casi tres años, hasta que **en abril de 1993 éstas finalizaron**.

A pesar de las dificultades iniciales, **las negociaciones comerciales con Bolivia abrieron espacios de entendimiento para ambos países**.

El Acuerdo fue un importante avance en el proceso de relaciones con Bolivia y en la creación de grados de confianza que permitieron más adelante afianzar los lazos bilaterales y una agenda común en muchas materias.

En **marzo del 2006** se realizó una significativa profundización del programa de liberalización del Acuerdo, mediante el cual **Chile otorgó el 100% de preferencia arancelaria a todos los productos originarios de Bolivia**, a excepción del trigo, harina de trigo y azúcar (para este último producto, Chile concedió una cuota de 6 mil toneladas anuales libre de arancel).

Chile y Canadá

Acerca de Canadá

- Población 2012 (millones): **35**
- PIB 2012 (Miles de MM): **US$ 1.821**
- PIB per Cápita 2012 (PPA): **US$ 42.317**
- Exportaciones Totales 2012 (Miles de MM): **US$ 453**
- Crecimiento Promedio Anual Exportaciones 2008-2012: **0%**
- Importaciones Totales 2012 (Miles de MM): **US$ 462**
- Crecimiento Promedio Anual Importaciones 2008-2012: **3,1%**

**Fuente: Fondo Monetario Internacional, 2013. TradeMap, 2013.*

Si uno quisiera situar el momento político en el cuál se da el impulso inicial a las relaciones comerciales entre Chile y Canadá éste sería la **Cumbre de las Américas en 1994**, donde los Presidentes de Estados Unidos, México y Canadá anunciaban que Chile sería el cuarto socio del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), conocido también como **NAFTA**, por sus siglas en inglés.

Sin embargo, el posterior fracaso del ex Presidente Bill Clinton para obtener la autorización de su Congreso para negociar, el llamado **Trade Promotion Authority** o TPA, no implicó que Canadá retrocediera en sus intenciones de alcanzar un acuerdo con Chile.

De esta forma, la negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Canadá utilizó como base el texto del NAFTA, profundizando en algunos aspectos el grado de apertura alcanzado por éste.

Algunos de los ejemplos de mayor apertura fue el compromiso de **no imponer derechos antidumping entre Chile y Canadá**, con la intención de evitar su utilización con fines proteccionistas.

El acuerdo se suscribió el 5 de diciembre de 1996, y entró en vigencia el 5 de julio de 1997.

Firma del Acuerdo.

La firma de este acuerdo fue un hito relevante en la política comercial de nuestro país ya que fue el primer tratado suscrito por Chile con un país desarrollado y que además abarcó otras dimensiones del comercio más allá de los **Bienes**, como **Servicios, Inversiones, Medio Ambiente y Laboral**.

Además, se firmó un **Acuerdo de Cooperación Ambiental** y otro de **Cooperación Laboral**.

En julio del 2013, el TLC con Canadá cumplió 16 años desde su entrada en vigencia.

En estos años, el TLC se ha ido actualizando y modernizando en diversos temas, tales como la incorporación de un capítulo de **Compras Públicas (2009)**, que le permite a las empresas chilenas participar en el mercado federal de compras gubernamentales canadiense; y la suscripción de un **Acuerdo Modificatorio al TLC (16 abril, 2012)**, que incorpora un capítulo de **Servicios Financieros**, junto con una serie de modificaciones menores a diferentes disciplinas del Acuerdo.

Beneficios del Acuerdo.

En la negociación con Canadá se acordó un **proceso de desgravación paulatino,** que culminó en el año 2003, fecha desde la cual el **98,7% de los productos chilenos puede ingresar a dicho mercado sin pago arancelario**.

Desde el 2003 el crecimiento promedio anual del intercambio comercial ha sido de un **13%**.

En el mismo período, el saldo de la balanza comercial con Canadá fue superavitario para Chile, alcanzando en promedio **US$ 504 millones**, con una **expansión promedio de 13%** para las exportaciones, y **14% para las importaciones**.

Chile y China

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Chile y China fue una negociación rápida y efectiva.

En junio de 2002, China propuso a Chile comenzar las negociaciones de un acuerdo comercial y el lanzamiento de las tratativas se llevó a cabo en la **Cumbre de Líderes APEC** celebrada en **Santiago en noviembre de 2004**.

Las negociaciones comenzaron en Beijing en enero del 2005 y luego de cinco rondas, culminaron en octubre del mismo año.
A partir de la entrada en vigencia del TLC, el **1° de octubre de 2006**, China fue aumentando su presencia en el comercio nacional hasta convertirse el 2010 en el **primer socio comercial de Chile** y receptor del 24% de las exportaciones totales de Chile al mundo.

Este Acuerdo fue el primero que negoció China con un país no perteneciente al bloque **ASEAN**.

En este hecho, tuvo gran importancia la trayectoria histórica de la relación chileno – china, lo que se ve reflejado en que, por ejemplo, nuestro país fue la primera nación de América Latina que estableció relaciones diplomáticas con el gigante asiático en 1970, además de ser el primer país en brindarle el apoyo a su entrada en la Organización Mundial de Comercio (OMC) y reconocerla como economía de mercado.

Este Acuerdo consta de una negociación progresiva con tres etapas:

I) **Tratado de Libre Comercio en Bienes**, suscrito en noviembre de 2005 en Busán, Corea del Sur, en el contexto de la Cumbre de Líderes APEC de ese año, entrando plenamente en vigencia en octubre de 2006.

II) Acuerdo Suplementario de Comercio de Servicios, suscrito en abril de 2008, y en vigencia desde agosto de 2010.

III) Acuerdo Suplementario de Inversiones, suscrito en septiembre de 2012, durante la Cumbre de Líderes de APEC, en Vladivostok Federación Rusa. Entró en vigencia el 8 de febrero de 2014.

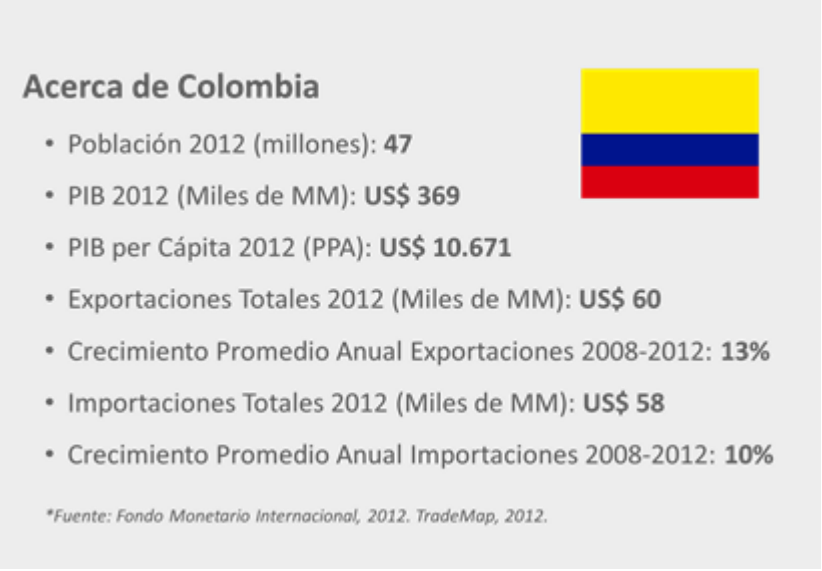
Productos.

El 1 de enero de 2013, **1610 productos originarios de Chile** y **811 productos originarios de China**, correspondiente a la categoría **10 años**, sufrieron una rebaja arancelaria de un **10%**.

A la fecha (2014), la canasta de productos chilenos y chinos ha sufrido una **desgravación arancelaria de un 80%**. **El año 2015 el 100% de los productos contenidos en el TLC tendrá arancel cero**, excluyendo ciertamente los 214 productos originarios de Chile y los 152 productos originarios de China contenidos en la Lista de Excepción del TLC.

La importancia del TLC para Chile radica en que permite un acceso privilegiado a un país de más de **1.300 millones de habitantes** y cuya economía crece a más de dos dígitos desde hace más de 10 años.

Chile y Colombia



El actual Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre Chile con Colombia permite que el **98% del total del comercio bilateral se encuentre libre de aranceles**.

Se trata de una amplia liberalización, pero para llegar a este nivel de profundización comercial, ambos países han recorrido un extenso camino de relaciones económicas.

Todo comenzó con la negociación de un **Acuerdo de Complementación Económica (ACE Nº 24) en 1993**, el que fue firmado el 06 de diciembre de ese año y **entró en vigencia el 27 de abril de 1994**.

El Acuerdo permitió en el tiempo poder resolver diferencias y destrabar conflictos comerciales que se presentaron posteriormente, lo que incentivó a las autoridades de ambos países a plantear la conveniencia de profundizar el acuerdo comercial.

Acuerdo de Libre Comercio.

En **agosto del 2006**, en el contexto de la visita de la ex Presidenta Michelle Bachelet a Colombia, los mandatarios de ambos países acordaron iniciar negociaciones para suscribir un **Tratado de Libre Comercio (TLC), teniendo como base el ACE N° 24**

.Luego de tres meses de negociaciones, **el 27 de noviembre del 2006**, se firmó el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre Chile y Colombia, documento que incorporó capítulos de **Servicios, Inversiones y Compras Públicas**.

El ALC fue el primero negociado por Chile y un país de Sudamérica que incluyó el capítulo **Compras Gubernamentales**.

Además, esta profundización del Acuerdo permitió mejorar todas las disciplinas comerciales, como por ejemplo, **Normas de Origen**, **Procedimientos Aduaneros**, **Facilitación del Comercio**, **Políticas de Competencia**, **Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y Obstáculos Técnicos al Comercio**.

El ALC se encuentra vigente desde el **8 de mayo de 2009**.

El Acuerdo tiene como objetivos centrales el establecimiento de un espacio económico ampliado entre los dos países, que permita la **libre circulación de bienes, servicios e inversiones**, además de buscar una acción coordinada en los foros económicos internacionales.

Chile y Corea del Sur

Acerca de Corea del Sur

- Población 2012 (millones): **50**
- PIB 2012 (Miles de MM): **US$ 1.130**
- PIB per Cápita 2012 (PPA): **US$ 31.950**
- Exportaciones Totales 2012 (Miles de MM): **US$ 548**
- Crecimiento Promedio Anual Exportaciones 2008-2012: **6,7%**
- Importaciones Totales 2012 (Miles de MM): **US$ 520**
- Crecimiento Promedio Anual Importaciones 2008-2012: **4,5%**

**Fuente: Fondo Monetario Internacional, 2013. TradeMap, 2013.*

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Chile y Corea del Sur es el **primero entre una economía asiática y una extra-asiática** y el primer acuerdo de comercio transpacífico, lo que distingue a Chile como pionero en la apertura y liberalización de vínculos con el Asia Pacífico.

El inicio de las negociaciones comerciales entre ambos países fue anunciado por los ex Presidentes Eduardo Frei y Kim Dae-jung, en el encuentro de líderes del APEC realizado en Auckland, Nueva Zelanda en 1999 y el fin de las tratativas fue comunicado en la Cumbre de líderes APEC de 2002 en Los Cabos, México.

El acuerdo fue suscrito el **15 de febrero del 2003 en Seúl, Corea**.

Por tratarse del primer Acuerdo de este tipo que negociaba Corea, el proceso fue relativamente lento, además de que las diferencias culturales entre ambos países puso su cuota de dificultad. Incluso se llegó a paralizar la negociación por un año, ya que Corea no podía mejorar su oferta agrícola, sector que constituía el principal interés de Chile.

Finalmente, luego de cuatro años de reuniones, concluyeron las negociaciones y se firmó el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre ambos países.

Beneficios del acuerdo

El Acuerdo entró en vigencia el 1° de abril de 2004.

En materia de eliminación arancelaria, las exportaciones coreanas a Chile quedaron sujetas a cinco listas con distintos plazos de desgravación: inmediata, a 5, 7, 10 y 13 años.

Por parte de Corea, los productos quedaron establecidos en seis listas, con plazos de desgravación inmediata, a 5, 7, 9, 10 y 16 años para llegar a arancel cero.

A diez años de la entrada en vigencia del Acuerdo, **el intercambio comercial entre ambos países aumentó desde 1.564 millones de dólares el 2003 a 7.155 millones de dólares el 2012, lo que representa un crecimiento del 358%**.

Chile y Cuba

Chile y Cuba firmaron el **Acuerdo de Complementación Económica (ACE N°42)** el 20 de diciembre de 1999 y entró en vigencia casi diez años después, un **28 de agosto de 2008**.

Se negoció con la modalidad de un Acuerdo de Alcance Parcial, que implica un cierto número de productos sujetos a preferencias arancelarias, que cada país concede a la contraparte.

Según el texto negociado en ese entonces, Cuba concedió un 100% de rebajas arancelarias para 878 productos chilenos, mientras que Chile le otorgó lo mismo para 281 productos provenientes de la isla.

Un año más tarde de la entrada en vigencia, **en diciembre de 2009, el Acuerdo fue ampliado y perfeccionado**: se duplicaron los números de productos incluidos en cada lista y

se perfeccionó la estructura legal, además de incorporarle nuevas **disciplinas sanitarias y de obstáculos técnicos al comercio.**

Este Acuerdo presenta interesantes oportunidades comerciales para Chile, ya que en Cuba existen nichos importantes en el abastecimiento alimentario para la industria turística, principalmente productos agroalimentarios.

Cabe destacar, que el comercio bilateral ha sido favorable para Chile, básicamente por contar con una canasta exportadora más amplia. **Desde Cuba se importa mayoritariamente ron, bebida que representa un 95,6% del total proveniente de la isla.**

Chile y Ecuador

El Acuerdo de Complementación Económica entre **Chile y Ecuador (ACE N°32)**, se firmó en Chile el 20 de diciembre de 1994 y **entró en vigencia el 1º de enero del 1995.**

Debido a las listas de desgravación establecidas en el Acuerdo, **desde el 1° de enero del 2000 el 96,6% de los productos se encuentran libres de arancel**, mientras que el 3,4% restante se encuentra excluido de los beneficios arancelarios negociados en el ACE.

En septiembre del 2005 se iniciaron las negociaciones bilaterales para **profundizar el ACE N°32** y en marzo del 2008, los dos países suscribieron el **nuevo ACE N°65**, que profundiza las disciplinas ya existentes, en materias como **Obstáculos Técnicos al Comercio, Normas Sanitarias y Fitosanitarias, Normas de Origen y Asuntos Aduaneros**; e incorpora un nuevo capítulo de **Solución de Controversias** mucho más detallado, con procedimientos distintos y más completos que los del ACE N°32.

El 25 de enero de 2010 entró en vigencia del ACE N°65, así como también el Acuerdo de Asociación Estratégica (AAE), que busca promover materias como la profundización y ampliación del diálogo político y social, de cooperación, de cultura y económico-comercial entre ambos países.

Chile y EFTA

Para Chile, después de haber concretado con la Unión Europea una **asociación política y económica sin precedentes**, consolidar la relación bilateral con la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA, por sus siglas en inglés) representaba un paso muy significativo para cerrar el círculo en torno a la región europea.

EFTA está integrado por los países de Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza, quienes, aunque no son miembros de la Comunidad Europea, mantienen relaciones comerciales como si fueran parte de ésta, completamente abiertas y con reglas comerciales comunes, por cuanto ambos bloques forman el denominado **Espacio Económico Europeo.**

A raíz de esto, para Chile alcanzar un acuerdo con estos países le permitiría a los exportadores e inversionistas nacionales disponer -en la práctica- de la totalidad del mercado europeo, sobre la base de normas y disciplinas claras y estables.

En consecuencia, el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Chile y EFTA, firmado el 26 de junio de 2003 y **vigente desde el 1° de diciembre de 2004**, debe entenderse como un complemento natural y necesario de la política chilena de acercamiento al bloque europeo.

Cabe destacar, que desde la entrada en vigor del Acuerdo, Chile obtuvo **arancel cero para el 90% de sus exportaciones al bloque**: **92% a Noruega, 96% en el caso de Islandia y 90% para Liechtenstein y Suiza.**

Chile por su parte, concedió a Suiza y Liechtenstein el **86%** de rebaja de aranceles inmediatos a las importaciones provenientes de esos países, en el caso de Noruega el **73%** y de Islandia, el **99%**.

Chile y Estados Unidos

La suscripción de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos fue un objetivo tenazmente buscado por Chile desde **1990**, cuando el entonces Presidente estadounidense, George W. Bush lanzó su Iniciativa para las Américas.

Sin embargo, fue en la **Cumbre de APEC 2000 celebrada en Brunei Darussalam**, en donde los ex Presidentes Ricardo Lagos y Bill Clinton acercaron posiciones para un Tratado de Libre Comercio.

Posteriormente -el 29 de noviembre de ese mismo año- desde California, Estados Unidos, el ex Presidente Lagos anunció el **inicio de las negociaciones comerciales entre ambos países**.

Dos años más tarde y luego de 14 rondas de negociaciones, el 11 de diciembre de 2002 se dieron por finalizadas las tratativas.

Este acuerdo se recuerda como histórico para Chile, pues significó consolidar y profundizar su estrategia de economía abierta, competitiva y apoyada en el dinamismo de las exportaciones.

Además se alcanzó un acuerdo comprehensivo y equilibrado, que fue más allá de los compromisos adoptados por ambos países en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC) e incluyó todos los aspectos de la relación económica bilateral, es

decir, **Comercio de Bienes, Servicios e Inversiones, Defensa Comercial, Asuntos Institucionales, Normas Técnicas** y materias propias de la nueva economía, como el **comercio electrónico** y el tratamiento moderno de los temas **ambientales y laborales**, sin que éstos significaran entorpecer el comercio.

Firma del Acuerdo

El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos fue firmado el 6 de junio de 2003, **entrando en vigencia el 1° de enero de 2004.**

De esta forma, Chile consolidó y amplió el acceso de sus productos a la –en ese entonces- mayor economía del mundo y su **mayor y más importante socio comercial.**

Finalizando las actividades, debemos recordar que las temáticas tratadas en esta oportunidad dicen relación con un análisis de los acuerdos económicos suscritos por Chile, informándonos de sus características principales y conociendo algo más de cada país.
En la próxima semana continuaremos con dicho análisis para otros países con los cuales tenemos convenios.
Asimismo se expusieron consideraciones importantes para las operaciones de comercio internacional, para lo cual se analizaron las temáticas de plazos, valor de la mercancía en aduana, clasificación arancelaria.
Todo lo anterior en relación de los Tratados de Libre Comercio y lo necesario de conocer las formalidades técnicas que le aplican.

Bibliografía.

Ministerio de Relaciones Exteriores, Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (Direcon), (2009), *Chile, 20 años de negociaciones comerciales.* (1ra.Ed.), Santiago, Chile.

Valenzuela Sepúlveda, Rodolfo (2012), *Comercio Exterior: todos lo hacen ¿y yo sé?* (8va.Ed.), Chile, Editorial Thompson Reuters

Valenzuela Millán, Rodrigo (2013), *Tópicos del Comercio Exterior Chileno* (1ra.Ed.), México, El Cid Editores

Valenzuela Millán, Rodrigo (2014) *Conociendo de Comercio Exterior en Chile* (1ra.Ed.), Santiago, Chile, Editorial Legis Chile S.A.

.

TLC y Convenios Internacionales

UNIDAD III
Chile en las etapas de integración económica.

INTRODUCCIÓN

Acuedos de Integración Económica en Chile.
Continuación de análisis de Acuerdos Comerciales suscritos por Chile.

Esta semana continuaremos con el análisis de los acuerdos comerciales suscritos por el país iniciado en la clase anterior, incluyendo acuerdos como Aladi o Alac comentarios de nuevos o posibles convenios que sean de interés de nuestro país.

Comenzaremos con el análisis del último acuerdo que ha entrado en vigencia.

Chile y Hong Kong SAR*

Acerca de Hong Kong SAR

- Población 2013 (millones): **7,2**
- PIB 2013 (Miles de MM): **US$ 274**
- PIB per Cápita 2013 (PPA): **US$ 52.722**
- Exportaciones Totales 2013 (Miles de MM): **US$ 69**
- Crecimiento Promedio Anual Exportaciones 2009-2013: **-32%**
- Importaciones Totales 2013 (Miles de MM): **US$ 704**
- Crecimiento Promedio Anual Importaciones 2009-2013: **19%**

**Fuente: Fondo Monetario Internacional, 2013. TradeMap, 2013.*

Luego de tres Rondas de Negociación, realizadas en un período de seis meses, los equipos negociadores de ambos territorios dieron por concluido el proceso en agosto de 2012.

Este Acuerdo, que representa uno de los hitos más importantes de la relación bilateral entre Chile y Hong Kong, China, fue **firmado el 7 de septiembre de 2012, en el marco de la Cumbre de Líderes de APEC**, celebrada en Vladivostok, Federación de Rusia.

Se trata de un Acuerdo comprehensivo, que incorpora capítulos relativos a Comercio de Bienes, Reglas de Origen, Cooperación Aduanera, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF), Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC), Compras Públicas, Defensa Comercial, Competencia, Servicios, Establecimiento, Servicios Financieros, Asuntos Medioambientales, entre otros.

Además, en los márgenes de la negociación del TLC, las Partes acordaron un Memorándum de Entendimiento (MOU) en Cooperación Laboral.

Hong Kong es un mercado de aproximadamente 7 millones de habitantes, muy atractivo para los exportadores chilenos, dado el alto estándar de vida de su población (**en 2012 el PIB per cápita a paridad de poder de compra fue de US$ 51.494**).

Además, es una de las economías más abiertas y competitivas del planeta, habiéndose transformado en una potencia en el comercio de servicios, especialmente financieros y centro aéreo y marítimo.

Su ubicación geográfica, en la costa sudeste de China, le entrega una posición estratégica en la región permitiendo fortalecerse como "puerta de entrada y salida" de bienes, servicios e inversiones desde y hacia la República Popular China y el resto de los países emergentes de la región Asia Pacífico.

Según cifras del Departamento de Estudios de Direcon, basadas en estadísticas del Banco Central, en el año 2012 **las exportaciones de Chile a Hong Kong alcanzaron los US$ 242 millones**.

La totalidad de los envíos corresponde a productos no mineros ni celulosa, siendo las cerezas, uvas y arándanos quienes lideraron el ranking de los principales productos enviados a ese mercado.

Por su parte, las importaciones se expanden un 22% en el período analizado, totalizando US$133 millones.

La relación comercial con Hong Kong, China presenta una balanza comercial superavitaria para nuestro país de U$ 120 millones.

El acuerdo entró en vigencia internacional el **9 de octubre de 2014**, y el 29 de noviembre entró en vigencia en nuestro país, luego de la publicación en el Diario Oficial.

**Special Administrative Region (Región Administrativa Especial de la República Popular China)*

Chile e India

El Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) entre Chile e India fue suscrito en Nueva Delhi el 8 de marzo de 2006 y **entró en vigencia el 17 de agosto de 2007.**

Este Acuerdo constituye el primer paso para profundizar el **intercambio comercial, científico y tecnológico** con esta potencia mundial de más de **1.200 millones de habitantes**.

Cabe destacar que Chile es el **primer país latinoamericano que individualmente logró firmar un acuerdo comercial con India**, ya que tiene un Acuerdo de Preferencia de Comercio con MERCOSUR vigente desde junio del 2009.

Este socio asiático toma cada vez más relevancia para el comercio chileno, debido a que en los últimos años India se ha convertido en un actor protagónico de la economía mundial, con una **renovada estabilidad institucional y altas tasas de crecimiento**, convirtiéndose en la **tercera potencia económica de Asia**.

Los principales beneficios del Acuerdo se resumen en que el **98% de las exportaciones chilenas** y el **91% de las indias** obtuvieron una **rebaja arancelaria promedio del 20% desde el momento de la entrada en vigencia del Acuerdo**.

Productos

En lo que se refiere al número de productos, Chile rebajó los aranceles a **296 productos indios**, mientras que **India lo hizo a 178 productos chilenos.**

Actualmente este Acuerdo de Alcance Parcial se encuentra en proceso de profundización, el cual incluiría capítulos más amplios y listas con preferencias arancelarias más extensas.

Si bien las principales exportaciones a India se concentran en los envíos de cobre y sus derivados, las exportaciones No Cobre se presentan bastantes dinámicas, aumentando de **US$ 67 millones en el año 2007 a US$ 167 millones en el 2012**.

Chile y Japón

Acerca de Japón

- Población 2012 (millones): **128**
- PIB 2012 (Miles de MM): **US$ 5.960**
- PIB per Cápita (PPA): **US$ 35.855**
- Exportaciones Totales 2012 (Miles de MM): **US$ 799**
- Crecimiento Promedio Anual Exportaciones 2008-2012: **0,54%**
- Importaciones Totales 2012 (Miles de MM): **US$ 886**
- Crecimiento Promedio Anual Importaciones 2008-2012: **3,8%**

**Fuente: Fondo Monetario Internacional, 2013. TradeMap, 2013.*

La Cumbre de Líderes de APEC realizada en Chile el año 2004, fue el escenario en que se anunciaron las intenciones de **comenzar a negociar un Acuerdo de Asociación Económica (AAE) entre Chile y Japón**.

Las negociaciones comenzaron en la cumbre de APEC del año siguiente, en Seúl, Corea y el Acuerdo se concretó luego de cinco rondas.

El texto oficial fue firmado el 27 de marzo de 2007 y entró en vigencia el 3 de septiembre del mismo año.

Cabe destacar que éste fue el **primer Acuerdo bilateral comercial firmado por Japón con un país de América del Sur** y en el caso de Chile, se sumó a la serie de tratados firmados con otros países del Asia, como Corea, China e India, lo que permitió continuar en la estrategia de profundizar su inserción en Asia.

El Acuerdo ha permitido, además, continuar con el dinamismo del intercambio comercial y ha contribuido a la fluidez de las relaciones bilaterales, pues es parte de la larga y fructífera relación de los dos países, que celebraron el 2012 los **115 años de establecimiento de relaciones comerciales y diplomáticas.**

La negociación estableció para Chile **seis listas de desgravación arancelaria** con diferentes plazos: inmediata, a 5, 7, 10, 12 y 15 años.

Es importante mencionar, que **el 60% de las exportaciones chilenas a Japón quedaron liberadas de arancel el primer día de entrada en vigencia del Acuerdo comercial**.

Por último, Japón es nuestro **tercer socio comercial**, con un comercio de **US$ 11.967 millones**. Desde la entrada en vigencia del Tratado las exportaciones aumentaron de **US$ 7.515 millones a US$ 8.384 millones el 2012**.

Chile y Malasia

En Diciembre de 2005, durante la Cumbre de Foro APEC celebrada en Corea, el Canciller de Chile Ignacio Walker y la Ministra de Comercio Internacional de Malasia, Rafidah Aziz, anunciaron el inicio de un estudio de factibilidad para determinar la viabilidad de un Tratado de Libre Comercio entre ambos países.

Luego de seis meses de trabajo conjunto, el grupo concluyó recomendar el inicio de las negociaciones comerciales.

Posteriormente, **en noviembre de 2006**, durante la Cumbre Líderes APEC Vietnam 2006, la Presidenta de Chile Michelle Bachelet y el Primer Ministro de Malasia, Abdullah

Ahmad Badawi, se comprometieron a **iniciar las negociaciones para un TLC durante ese año**.

En virtud de lo anterior, durante tres años y en 10 rondas de tratativas, las delegaciones de ambos países se reunieron intermitentemente en Chile y Malasia para negociar el acuerdo comercial.

La I Ronda de Negociaciones se realizó en Kuala Lumpur en junio de 2007 y la X y última ronda se desarrolló en Santiago en mayo de 2010.

La ceremonia de cierre se llevó a cabo el 13 de mayo de 2010 en el Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile.

La firma del Tratado de Libre Comercio se llevó a cabo el 13 de noviembre de 2010, en una ceremonia encabezada el Canciller de Chile, Alfredo Moreno, en el marco de la **Cumbre de Líderes APEC Japón 2010**, en la cual participaron también el Presidente de Chile, Sebastián Piñera y el Primer Ministro Adjunto de Malasia, Tan Sri Muhyiddin Hj. Mhd. Yassin.

El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Malasia entró en vigencia internacional el 25 de febrero de 2012, y el 18 de abril del mismo año entró en vigencia en nuestro país, luego de su publicación en el Diario Oficial.

Chile y Mercosur

El Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y MERCOSUR **(ACE N° 35)**, se suscribió el 25 de julio de 1996 y **entró en vigor el 1 de octubre del mismo año.**

Los principales puntos del ACE 35, luego de un período de negociaciones, fue favorable para todos los países signatarios **(Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay)** en los siguientes aspectos:

- Establecer un marco normativo para constituir un espacio económico entre Chile y MERCOSUR.

- Liberalización del comercio de mercaderías.

- Establecer las condiciones para una gradual liberalización del comercio de servicios.
- Promover las inversiones recíprocas.
- Facilitar el desarrollo y utilización de la infraestructura física y de las interconexiones bioceánicas.

Para darle mayor realce al ACE, se establece ir más allá de la sola liberación del mercado de bienes, haciendo extensivo los acuerdos a la asociación tanto al **Comercio de Bienes** como de **Servicios, Inversiones, Transporte e Integración Física**.

Esto permitiría una plataforma de **acceso hacia el Pacífico**, para los países del MERCOSUR, dadas las indudables ventajas de Chile para desarrollar el sector servicios.

Fue así como luego de dos años de conversaciones, Chile y el bloque llegaron a suscribir el ACE 35 en la provincia de San Luis, Argentina, texto que **establece a Chile como miembro asociado del MERCOSUR**.

Para nuestro país, MERCOSUR es un mercado significativo pero además importantísimo por su entorno vecinal.

Hoy, después de varios años y con la mayor parte del comercio liberado, con un Acuerdo más simple al quedar sin efecto una gran cantidad de listas de productos que regían durante el período de transición, es posible seguir avanzando hacia una etapa superior.

A la fecha, entre Chile y MERCOSUR se han llevado a cabo 14 Reuniones Ordinarias y 22 Reuniones Extraordinarias de la Comisión Administradora, en las cuales se ha propiciado la suscripción de **56 Protocolos Adicionales en diversas materias** y que han permitido la profundización de dicho ACE.

Entre los **Protocolos Adicionales** se unieron las voluntades políticas para incorporar el Comercio de Servicios, el que quedó plasmado en el **53° Protocolo Adicional al ACE 35 – Acuerdo sobre el Comercio de Servicios** – el que se encuentra vigente entre Chile con Brasil y Chile con Uruguay.

La **liberación total** del comercio entre Chile y MERCOSUR en el marco del **ACE 35**,**no podrá exceder al año 2014**.

Beneficios de MERCOSUR

Los vínculos que Chile ha establecido con el MERCOSUR se desarrollan en **dos ámbitos relacionados entre sí**, en el **económico-comercial** y en el ámbito **político-institucional**.

En lo económico-comercial ha traído importantes beneficios reflejados tanto en la evolución del comercio bilateral, como en la dinámica del flujo de inversiones.

En lo político-institucional está dado por la participación en el **Foro de Consultas y Concertación Política del bloque**, que ha permitido fortalecer el proceso de integración regional asumiendo compromisos en defensa de la democracia en la región, en un marco de respeto a los derechos humanos.

El futuro del bloque

Uno de los **desafíos futuros** es fortalecer el MERCOSUR, a fin de recobrar su plena vigencia, mejorando su institucionalidad, asegurando una efectiva convergencia

macroeconómica y **profundizando y perfeccionando el sistema de solución de controversias**.

Por otra parte, también es necesario trabajar en mecanismos flexibles, para la incorporación de países que compartan y contribuyan al **proceso de integración regional.**

Es de interés de nuestro país, conocer el proceso por medio del cual Venezuela concluirá su adhesión al bloque MERCOSUR, y en particular sobre el proceso de incorporación al ACE 35 y las condiciones y cursos de acción para las negociaciones con los **terceros países asociados al MERCOSUR.**

Chile y México

México es el segundo país con que Chile suscribió un acuerdo bilateral y el primero de este tipo que firmó México.

La visita de Estado que realizó el ex Presidente de México, Carlos Salinas de Gortari a Patricio Aylwin en octubre de 1990, a pocos días de asumir éste el Gobierno, permitió reanudar las relaciones diplomáticas y contribuyó a sentar las bases para un futuro acuerdo comercial.

Estas negociaciones comenzaron en diciembre de ese año y concluyeron en septiembre de 1991, con la firma del **Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y México (ACE N° 17).**

Este acuerdo constituyó un nuevo modelo de integración entre Chile y los países latinoamericanos y fue pionero en la región en contemplar una liberalización total, programada y automática, para más del **95% de los productos del universo arancelario**, e incorporar -por primera vez en un acuerdo regional- un **sistema de solución de controversias**.

Años más tarde, debido al favorable desempeño experimentado por el comercio bilateral y a la concordancia de ambos países en diversos foros internacionales -como APEC y la OMC- ambos gobiernos acordaron iniciar negociaciones con miras a**profundizar el ACE**

N°17 y transformarlo en un Tratado de Libre Comercio (TLC) y así mejorar las disciplinas ligadas al comercio.

El nuevo Acuerdo tomó de base el ACE N°17, pero incorporó nuevos capítulos, como **Inversiones, Comercio de Servicios y Propiedad Intelectual.**

El TLC entre Chile y México fue firmado en Santiago el 17 de abril de 1998 y **comenzó a regir el 31 de julio de 1999**.

Fue el segundo Tratado de Libre Comercio que firmó Chile, después del suscrito con Canadá.

Luego de la firma del TLC, se continuó trabajando y profundizando en otras materias del Acuerdo.

En concreto, a fin de complementarlo e incluir otras áreas, **a principios del 2006 se suscribió el Acuerdo de Asociación Estratégica (AAE)** entre Chile y México, el que entró en vigor en diciembre del mismo año.

Este acuerdo abarca no solo las relaciones económicas y comerciales, sino también el dialogo político y la cooperación.

Posteriormente, se negoció un capítulo de Compras Públicas, que entró en vigencia el 2° de noviembre de 2008.

Beneficios del TLC

A quince años de la entrada en vigencia del TLC, el comercio bilateral entre ambos países ha convertido a México en uno de los socios más importantes de Chile a nivel mundial: **en el 2012, las exportaciones sumaron US$1.136 millones**, caracterizadas principalmente por los envíos de cobre, maderas de coníferas, y preparaciones compuestas no alcohólicas para la fabricación de bebidas.

En cuanto a las importaciones éstas llegaron a los US 2.249 millones, donde predominaron las compras de bienes de consumo, tales como televisores, automóviles y aparatos de telefonía celular; junto con tractores.

De esta forma el intercambio comercial entre ambos países pasó de **US$1.338 millones en 1999**, cuando se inició el TLC, a**US$3.816 el 2012**, con un crecimiento promedio anual de un 9%.

Las exportaciones crecieron un 6,2% y las importaciones lo hicieron en un 12%.

Es así como en el 2012, México ocupó el **doceavo destino de las exportaciones chilenas** y el **sexto lugar en importaciones**, convirtiéndose en el séptimo socio comercial de Chile en el mundo.

Chile y P4

El Acuerdo de Asociación Económica (AAE) entre **Chile, Singapur, Nueva Zelanda y Brunei Darussalam (P-4)** fue firmado el 18 de julio de 2005 y **se encuentra vigente desde el 8 de noviembre de 2006**.

Comenzó a negociarse como Pacífico 3 (P-3) e involucraba a Nueva Zelanda, Singapur y Chile. El lanzamiento de las negociaciones se hizo en octubre de 2002, durante la Cumbre de Líderes de APEC, celebrada en Los Cabos, México.

Durante la segunda ronda de negociaciones realizada en Nueva Zelanda, se integró en calidad de observador Brunei Darussalam, pero fue solo en la quinta y última ronda en que este país anunció oficialmente su decisión de ser parte del Acuerdo.

El Acuerdo de Asociación Económica fue ideado como una alianza estratégica para enfrentar en conjunto los desafíos asociados a los grandes mercados y sus dinámicas, especialmente en Asia.

En él, se plantea una asociación más allá de lo comercial; por ejemplo, comprende una memorando sobre cooperación laboral y otro de cooperación ambiental.

También se pactó la cooperación en ciencia y tecnología, patentes y servicios vinculados a la economía digital.

Productos

En materia de **desgravación arancelaria**, **el comercio de bienes en el Acuerdo cubre la totalidad de los productos** y contempló un plazo máximo de 10 años para alcanzar el arancel cero.

Singapur concedió a Chile la desgravación inmediata a partir del primer día de la entrada en vigencia del Acuerdo al 100% de los productos chilenos, asimismo Nueva Zelanda, lo hizo para el 80% de los envíos nacionales a ese país.

En promedio, el 90% del intercambio mutuo obtuvo arancel cero a partir del primer día de la entrada en vigencia del Acuerdo.

Es importante destacar que el Acuerdo P-4 contiene una Cláusula de Adhesión que permite que otras economías se incorporen al Acuerdo, reforzando con ello la intención original de perseguir una mayor integración y liberalización comercial en la zona Asia Pacífico.

Actualmente, este Acuerdo se encuentra bajo un proceso de expansión conocido como **Trans-Pacific Partnership (TPP)**.

Trans-Pacific Partnership (TPP)

Una amplia exposición acerca del estado de las negociaciones del Acuerdo Trans-Pacífico, conocido como TPP por sus siglas en inglés, hizo hoy el **Director General de la Direcon, Andrés Rebolledo**, ante un grupo de empresarios, en el marco de un desayuno organizado por la Cámara Chileno-Norteamericana de Comercio (Amcham).

En su análisis, Rebolledo enfatizó la importancia de este proceso, en el que participa Chile junto a otros once países, señalando que hoy las reglas del comercio internacional se están planteando al amparo de las negociaciones de acuerdos plurilaterales y citó como ejemplos las negociaciones entre países de Asean y el anuncio surgido en la reciente Cumbre de Líderes de APEC, de explorar un acuerdo comercial entre las economías miembros de este foro.

En el ámbito local, dijo que transparentar las tratativas del TPP ha sido un compromiso prioritario para este gobierno.

"Luego de la creación del Cuarto Adjunto, hemos tenido más de 30 reuniones con más de cien organizaciones de la sociedad civil; es un compromiso que seguiremos manteniendo y como ocurre hoy en esta cita con Amcham, nos permite un intercambio de opiniones muy fructífero con los diferentes actores interesados", destacó

En relación a este mismo tema, Rebolledo informó que hoy se inició en la ciudad de Nueva York, Estados Unidos, una nueva ronda de diálogo de los equipos técnicos de los países que integran TPP, a fin de seguir avanzando en los diversos temas pendientes.

La delegación de Chile es encabezada por el jefe negociador, Felipe Lopeandía.

Importancia del TPP

El TPP es un amplio proceso de integración económica en la región del Asia-Pacífico, en cuyas tratativas participa Chile, junto a Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Estados Unidos, Malasia, México, Japón, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam.

A la fecha, se han realizado 23 rondas de negociaciones, más una alta cantidad de reuniones intersesionales y técnicas.

Adicionalmente, se han llevado a cabo reuniones ministeriales y además los líderes de los países negociadores han aprovechado las Cumbres de APEC para evaluar y dirigir el proceso de negociación.

Con un mercado potencial de 790 millones de personas y un Producto Interno Bruto de US$ 27.477 millones, el bloque TPP representa cerca de un 40% del comercio global. Por ello, la negociación se plantea como una oportunidad para que Chile fortalezca sus lazos con los países miembros, tanto en materia comercial y arancelaria, como en el ámbito de las regulaciones al comercio.

Fuente: El Mercurio, Enero 2015.

Chile y Panamá

Este Acuerdo fue el primero que firmó Panamá con un país sudamericano.

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre **Chile y Panamá** fue suscrito el 27 de junio de 2006 y entró en vigor el 7 de marzo de 2008, hecho a través del cual Chile consolidó la red de Acuerdos Comerciales en la región latinoamericana.

Como resultado de las negociaciones, Panamá concedió a Chile una desgravación inmediata al 64,5% del universo de exportaciones chilenas a ese mercado.

Al año 2013, ya hay un 73, 9% desgravado totalmente.

Por su parte, Chile abrió su mercado rebajando sus aranceles al 92,5% de las exportaciones provenientes de Panamá, mientras que la desgravación del 5,8% se negoció en 5 años y un 1,3% en 10 años.

En el ámbito de las inversiones, ambos países firmaron un Convenio para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones en diciembre de 1996, acuerdo que fue ratificado con las suscripción del TLC.

En paralelo a la firma del TLC y dentro de su ámbito normativo se establecieron un Acuerdo de Cooperación Ambiental y un Acuerdo de Cooperación Laboral.

Chile y Perú

Mediante el **Acuerdo de Complementación Económica (ACE N° 38)** entre Chile y Perú, ambos países acordaron eliminar los aranceles y las medidas no arancelarias que afectaran el comercio bilateral de bienes, en listas de desgravación inmediata y de 5, 10, 15 y 18 años de plazo.

Este Acuerdo, que se negoció por cuatro años, **entró en vigencia el 1º de julio de 1998.**

Actualmente, y en virtud de la aplicación del calendario de desgravación, **el 99,6% del universo arancelario se encuentra libre de arancel, que corresponde a 6.906 productos**.

Los 24 Ítems restantes lo harán en el 2016.

Durante el 2004, las autoridades chilenas y peruanas iniciaron conversaciones para profundizar las relaciones comerciales y ampliar el ACE N° 38.

Los factores que se tomaron en cuenta para ello, fueron, entre otros, **la evolución del comercio bilateral – que en sus primeros nueve años de vigencia aumentó en cinco veces-** , la importancia del mercado peruano para las inversiones chilenas en el exterior y la

necesidad de establecer las bases para una mayor integración y complementación económica entre ambos países.

Acerca del acuerdo

Cuatro rondas de negociaciones se llevaron a cabo entre agosto del 2005 y marzo de 2006.

Cabe destacar, que al momento de iniciarse las tratativas, el 80% de los productos estaban desgravados y el 65% del comercio entre ambos países se encontraba libre de aranceles aduaneros.

El proceso de ampliación del ACE N° 38 para convertirse en un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) concluyó en Lima, Perú, el 22 de agosto de 2006, cuando el texto fue firmado por las autoridades de ambos países, entrando en vigencia el 1° de marzo de 2009.

El Acuerdo de Libre Comercio mejora y amplía las disciplinas comerciales, incorpora temas de inversiones y de comercio transfronterizo de servicios y **establece un sistema más efectivo de solución de controversias comerciales**. Además, contiene cláusulas evolutivas para negociar en el corto plazo, **servicios financieros, compras públicas, tratamiento de zonas francas y turismo**, entre otros.

Chile y Turquía

El año 2004, durante la visita del Presidente de la República Ricardo Lagos a Turquía, el Presidente turco, Ahmet Necdet Sezer, planteó oficialmente una **propuesta para iniciar conversaciones** destinadas a **suscribir un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Chile y Turquía**.

La iniciativa fue bien acogida y se manifestó el interés de Chile por comenzar las tratativas para suscribir un acuerdo comercial bilateral.

Esto fue presentado por el Presidente Lagos como una manera de **profundizar los lazos económicos** – comerciales que unen a Chile y Turquía, para ubicarlos en el mismo nivel de los vínculos políticos existentes.

En Junio del 2007, el Director de Relaciones Económicas Internacionales, Carlos Furche, señaló las intenciones del Gobierno chileno de retomar las negociaciones para el logro del Tratado de Libre Comercio entre ambos países.

Un mes después, se realizó en Santiago la primera reunión para efectuar un Grupo de Estudio Conjunto (GEC) de profesionales chilenos y turcos, para analizar las factibilidades de firmar un TLC entre ambos países.

En octubre del 2007 en Turquía, ambas delegaciones dieron por terminada la etapa del **Grupo de Estudio Conjunto**, concluyendo que un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Chile y Turquía tendría **positivos resultados reflejados en el comercio bilateral de ambas naciones**.

En marzo del año 2008, se iniciaron las negociaciones, las que concluyeron luego de cuatro Rondas de Negociaciones, en el mes de marzo de 2009.

El día 14 de Julio de 2009, el Ministro de Comercio Exterior de Turquía y el Ministro de Relaciones Exteriores de Chile se reunieron en Santiago de Chile, con objeto de suscribir el Tratado de Libre Comercio entre ambos países.

El Tratado de Libre Comercio entró en vigencia el 01 de marzo de 2011.

El TLC

El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Turquía, permite que más del 96% del comercio entre ambos países quede libre de arancel a partir de la entrada en vigencia del TLC y los productos restantes, incluidos en el cronograma de desgravación, sean liberados en un plazo máximo de 6 años.

El Acuerdo incluye capítulos de **acceso a mercado, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, normas de origen, procedimientos aduaneros, medidas de salvaguardia, solución de controversia y disposiciones legales**.

El Tratado beneficia, especialmente, a los sectores minero, frutícola y agroalimentario, pesquero y forestal. Las principales especies frutícolas chilenas gozan hoy de importantes rebajas arancelarias y algo similar para los principales productos pesqueros y forestales nacionales.

Por su parte, con este acuerdo entrarán **libres de arancel a Chile maquinarias, automóviles y línea blanca, entre otros.**

Chile y la Unión Europea

La UE está compuesta por 28 países: **Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania, Suecia*.**

El primer acercamiento comercial entre Chile y la Comunidad Económica Europea fue al iniciarse el período de restablecimiento democrático en Chile.

En 1990, el ex Presidente Patricio Aylwin firmó el **primer Acuerdo de Cooperación entre Chile y el bloque**, marcando el inicio de una nueva generación de acuerdos de cooperación de la Unión Europea (UE) con terceros países.

A estos Acuerdos se les llamó **Acuerdos de Tercera Generación**, ya que incorporaron tres cláusulas nuevas: **la cláusula democrática**, que estipula el respeto de los principios democráticos y de los derechos humanos como fundamento de cooperación; **la cláusula evolutiva**, que permite ampliar el acuerdo con el fin de aumentar los niveles y campos de cooperación; y la **cláusula de cooperación avanzada**, que agrega a las áreas tradicionales nuevos ámbitos de cooperación.

A partir de ese momento, se amplió en el transcurso del tiempo la cooperación en campos muy diversos, tales como el **científico, el tecnológico, el desarrollo social, el medio ambiente, la administración pública, la información y la comunicación.**

Los avances logrados en el período 1990 - 1994 para el fortalecimiento de las **relaciones entre América Latina y la Unión Europea**, constituyeron el marco bajo el cual se inició un trabajo de acercamiento cada vez más estrecho entre Chile con el bloque europeo.

El primer paso fue la suscripción del **Acuerdo Marco de Cooperación**, **en junio de 1996**, destinado a preparar las bases para en un futuro próximo negociar a una Acuerdo de Asociación (AA) entre Chile y la Unión Europea.

Los tres años siguientes, ambas partes se enfocaron en lo que se llamó **la "etapa de la fotografía"**, período en que ambas partes se dedicaron a la elaboración de informes técnicos en diversas materias para preparar la futura negociación.

Firma del Acuerdo

En junio de 1999 se lanzaron oficialmente las negociaciones, en el marco de la primera **Reunión Cumbre Unión Europea – América Latina y el Caribe**.

Más de 48 jefes de Estado participaron del acontecimiento.

Dos años y medio más tarde y luego de un intenso período de tratativas, las negociaciones llegaron a su fin y se firmó el **Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Europea y sus estados miembros y Chile**, el 18 de noviembre de 2002.

Luego de pasar todas las instancias administrativas, **el Acuerdo entró en vigencia el 1° de febrero de 2003**.

Este Acuerdo tiene diferencias sustanciales con los que Chile había suscrito anteriormente, ya que incorpora aspectos políticos, económicos y de cooperación en una amplia gama de materias, con objetivos y mecanismos para asegurar el cumplimiento de los compromisos.

Un elemento esencial de este acuerdo, es la **cláusula democrática**, ya que su incumplimiento autoriza a cualquiera de las partes a tomar medidas e incluso suspender la ampliación del mismo si se vulneran estos principios.

**Fuente: extraído de http://europa.eu/index_es.htm 2014*

Chile y Venezuela

El Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y Venezuela **(ACE N° 23)** fue el tercer ACE suscrito por Chile.

Se firmó durante el Gobierno del ex Presidente Patricio Aylwin y **se encuentra vigente desde el 1° de julio de 1993.**

Desde su entrada en vigencia y en virtud del programa de liberalización negociado, en la actualidad el **96,4% de los productos del universo arancelario de Chile está libre de arancel**.

Aún quedan 210 ítems que no gozan de estos beneficios, ya que son parte de la lista de excepciones que fue acordado en el marco de la negociación del Acuerdo.

En 1998, mediante el **III Protocolo Adicional al ACE N°23**, se acordó un programa especial de desgravación para los productos incluidos en la lista de excepciones.

Este programa, que contempló diferentes ritmos y plazos de desgravación, permitió que desde el 1° de enero de 2012 la totalidad de las listas queden completamente libres de arancel.

La suscripción de los acuerdos con **México, Venezuela, Colombia y Ecuador** en pocos meses entre 1993 y 1994, permitió que en estos cuatro acuerdos se establecieran ciertas características similares, entre ellas, la creación de zonas de libre comercio en plazos breves y claramente programados, las negociaciones que dejaron de ser producto por producto sino que se tomó en cuenta la totalidad de ellos para ser incluidos bajo las preferencias y se exceptuaron los productos sensibles para tener un trato específico y se eliminó la totalidad de las restricciones no arancelarias al inicio del proceso de desgravación.

Asimismo, en todos ellos se resalta la relevancia de la transparencia en torno a las **normas comerciales y técnicas** - **en lo que se refiere a la solución de controversias y cláusulas de salvaguardias** - comprometiéndose a evitar las prácticas proteccionistas para garantizar las condiciones equitativas de competencia.

Chile y Centroamérica

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Chile y Centroamérica es un acuerdo que negoció Chile con el conjunto de países de esa región, integrados por **Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua**.

Fue firmado el 18 de octubre de 1999.

Pese a que se define como un acuerdo multilateral, es realmente una serie de acuerdos entre Chile y cada uno de estos países, pues se negoció un marco general entre Chile y el bloque regional, y posteriormente, -a través de negociaciones de **Protocolos Bilaterales**- se definieron las características particulares de apertura comercial con cada uno de los países (a nivel individual).

En año 2014 se encuentran vigentes todos los Protocolos Bilaterales.

Fue en el marco de la II Cumbre de las Américas celebrada en Santiago de Chile en Abril de 1998, donde los ex Presidentes de las Repúblicas de Chile, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, acordaron contribuir a acelerar el proceso de integración del Hemisferio, mediante negociaciones directas para celebrar un **Tratado de Libre Comercio (TLC).**

Fue así, como 4 meses después en Managua, Nicaragua, se dio inicio al proceso negociador que culminó un año y medio más tarde en Guatemala, con la suscripción de un marco normativo común aplicable a los seis países.

Posteriormente, se iniciaron las negociaciones para suscribir **Protocolos Bilaterales complementarios**.

El primer Protocolo que entró en vigencia fue el de **Costa Rica, el 14 de febrero del 2002**, seguido por **El Salvador, el 01 de junio del 2002**, luego **Honduras el 19 de julio del 2008**, **Guatemala el 23 de marzo del 2010** y por último **Nicaragua el 19 de octubre de 2012**.

Este Tratado persigue crear una zona de libre comercio que permita aumentar y reforzar el intercambio comercial y contribuir a la promoción y protección de las y de los servicios transfronterizos, incluyendo los servicios de transporte aéreo.

En el marco de lo negociado en el **Tratado de Libre Comercio**, se establecieron reglas de origen comunes, además de acordar permitir la acumulación de controversias comerciales.

Los **Protocolos Bilaterales** por su parte, comprenden materias tales como **programas de desgravación arancelaria, reglas de origen específicas, comercio transfronterizo de servicios y valoración aduanera, entre otros**.

Chile y Vietnam

La negociación de un Tratado de Libre Comercio entre Chile y Vietnam comenzó en octubre de 2008, concluyendo en junio de 2011, luego de 8 rondas.

Posteriormente, en**noviembre de 2011**, en el marco de la Cumbre de Líderes de APEC realizada en Hawaii, el Presidente de la República, Sebastián Piñera y su homólogo de la República Socialista de Vietnam, Truong Tan Sang, **firmaron el Tratado de Libre Comercio entre ambos países**, culminando un proceso de más de tres años de negociaciones comerciales y coincidiendo con los 40 años de relaciones diplomáticas entre ambos Estados.

El TLC permitirá crear nuevas oportunidades comerciales para ambas partes, al tiempo que facilitará el acceso a otros mercados dentro de cada región.

El Acuerdo cubre un universo de más de 9 mil productos, en diferentes categorías de desgravación arancelaria.

Para Chile fue especialmente importante el acceso obtenido para las carnes de vacuno y cerdo, lácteos y frutas, entre otros, debido a los altos aranceles de ingreso que Vietnam aplica para estos productos, los cuales llegarán a cero al final del período respectivo de desgravación.

El TLC se centró en el comercio de bienes y sus disciplinas, dejando para una segunda etapa las tratativas sobre el comercio de Servicios e Inversiones, tal como los TLC negociados con Malasia y China.

El 2012 Chile exportó 372 millones de dólares a Vietnam, arrojando un crecimiento de 11% en los embarques, respecto al 2011. Las cifras reflejan las oportunidades que representan ese mercado.

El TLC fue aprobado en el Congreso Nacional de Chile el 15 de marzo de 2012 y entró en vigencia en nuestro país el 4 de febrero de 2014.

En fin,

Años atrás Chile emprendió un decidido camino en materia de apertura económica que le ha permitido colocarse hoy días a la vanguardia en la región en términos de crecimiento económico y desarrollo.

Las reformas emprendidas por el país promovieron la adopción de políticas neutras y la negociación de acuerdos bilaterales que llevaron a una profunda reforma comercial mediante la cual se eliminaron las barreras al comercio, se redujeron los aranceles y se introdujo una política arancelaria uniforme orientada a impulsar una estrategia de desarrollo basado en la inserción en la economía global.

Este esfuerzo fue complementado con un decidido compromiso con el sistema multilateral de comercio, y más recientemente, con la participación en un número creciente de acuerdos de libre comercio que han mejorado notablemente el acceso de Chile a los mercados de exportación, las oportunidades de inversión y aumentado a la vez la competencia en la economía nacional.

Continuar y profundizar la apertura de nuevos sectores más dinámicos de la economía, propiciar activamente la atracción de inversión extranjera y de Chile en el exterior, potenciar la innovación y el desarrollo de instrumentos modernos para el desarrollo del comercio internacional, consolidar y profundizar el fortalecimiento de las instituciones y aumentar cada vez el diálogo entre los sectores públicos y privados, incorporar temas laborales de comercio internacional y medio ambiente así como la relación entre acuerdos comerciales y género, son los aspectos más importantes que se debieran considerar en las agendas del futuro.

Actividad:

¿Qué haría usted para potenciar la innovación y el desarrollo de instrumentos modernos para el aumento de la integración económica de nuestro país?

Actividad semana 6:

El ACE 35 – Mercosur tiene algunas características que lo hacen un acuerdo único para nuestro país.

Señale, en un resumen, las condiciones especiales que posee este ACE.

Bibliografía

Ministerio de Relaciones Exteriores, Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (Direcon), (2009), *Chile, 20 años de negociaciones comerciales.* (1ra.Ed.), Santiago, Chile.

Valenzuela Sepúlveda, Rodolfo (2012), *Comercio Exterior: todos lo hacen ¿y yo sé?* (8va.Ed.), Chile, Editorial Thompson Reuters

Valenzuela Millán, Rodrigo (2013), *Tópicos del Comercio Exterior Chileno* (1ra.Ed.), México, El Cid Editores

Valenzuela Millán, Rodrigo (2014) *Conociendo de Comercio Exterior en Chile* (1ra.Ed.), Santiago, Chile, Editorial Legis Chile S.A.