



---

Texto

Cristián Sepúlveda

Apoyo Periodístico

Marcelo Castillo

Diseño y Diagramación

BúhoDG ([www.buhodg.cl](http://www.buhodg.cl))

---

Manual para el Exportador  
Cómo entender y usar mejor los  
Acuerdos Comerciales



# Prólogo

La Cámara de Comercio de Santiago (CCS) y la Dirección de Relaciones Económicas Internacionales (Direcon) de la Cancillería, han decidido realizar un esfuerzo conjunto orientado a obtener el mayor provecho para Chile de la red de acuerdos comerciales suscritos por el país.

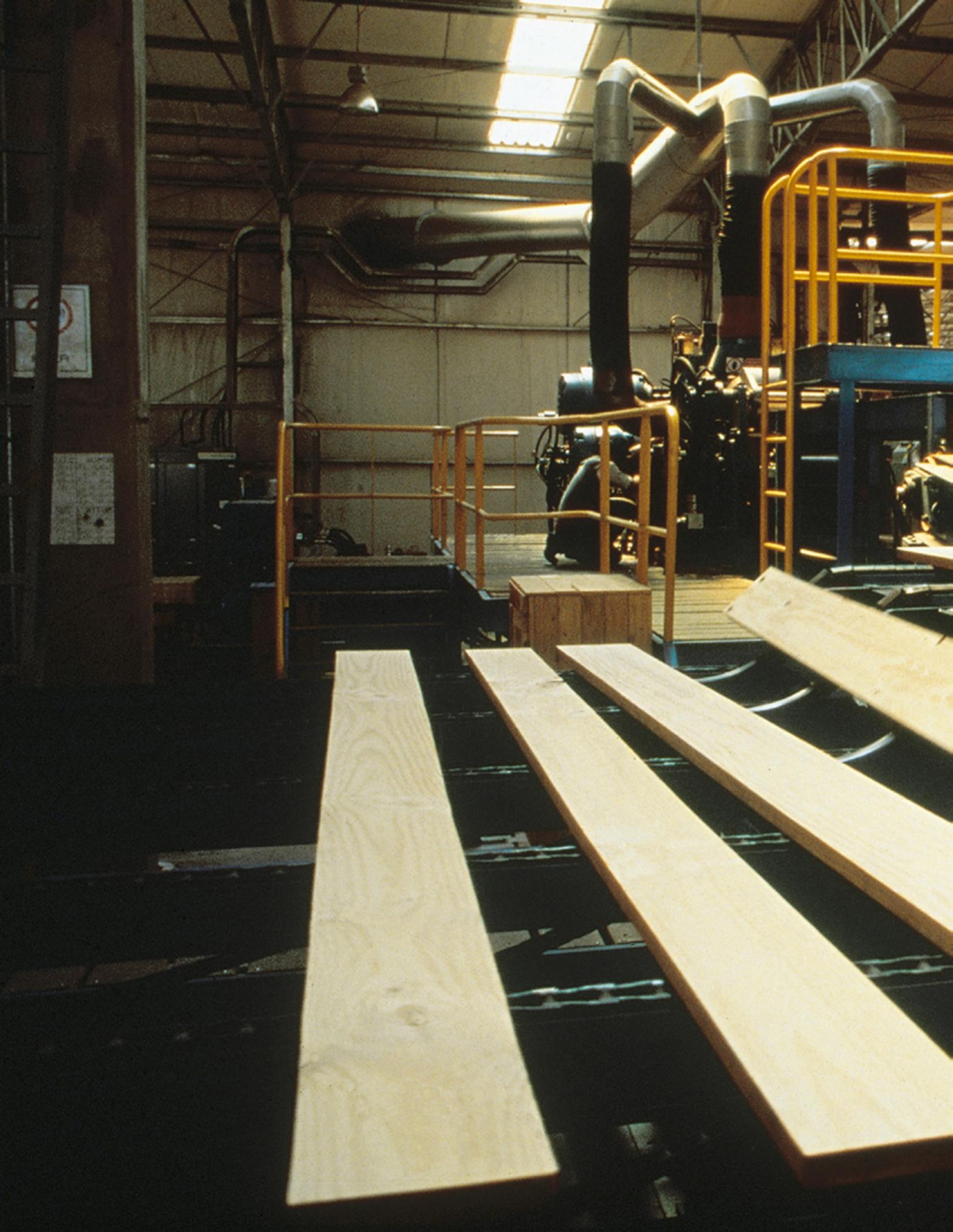
Ambas instituciones están convencidas de la importancia de efectuar iniciativas público-privadas que permitan potenciar la apertura de nuevos mercados para bienes y servicios chilenos. De esa convicción nace este instrumento de trabajo que hemos denominado “Manual para el Exportador: Cómo entender y usar mejor los Acuerdos Comerciales”.

Chile tiene hoy una gran oportunidad: Exportar a mercados con un potencial de 3.800 millones de clientes, gracias a la suscripción de 17 acuerdos comerciales de diverso alcance y profundidad. Todos ellos apuntan a disminuir las barreras al comercio, sin perjuicio de sus distintas denominaciones: Acuerdos de Complementación Económica, Tratados de Libre Comercio, Acuerdos de Asociación Estratégica y Acuerdos de Alcance Parcial.

Gracias a los acuerdos comerciales, Chile tiene una ventaja respecto de sus competidores de similar oferta exportadora, que se expresa principalmente a través de las preferencias arancelarias obtenidas. Sin embargo, el mundo vive un proceso global de apertura económica, hecho que obliga a los productores nacionales con potencial exportador a actuar con rapidez, audacia y rigurosidad para poder aprovechar estas ventajas antes que se diluyan debido a la apertura generalizada de los mercados.

Los acuerdos comerciales han ayudado a multiplicar varias veces nuestras exportaciones, especialmente aquellas más tradicionales (minerías, forestales o de la pesca) efectuadas por grandes empresas. El desafío actual para nuestro país es que las pequeñas y medianas empresas, conocidas como Pymes, se integren en mayor medida al fenómeno de internacionalización con nuevas ofertas de productos que diversifiquen nuestra capacidad exportadora, aprovechando ahora las ventajas que proporcionan los acuerdos comerciales.

Este Manual, que tendrá su versión digital en [www.acuerdoscomerciales.cl](http://www.acuerdoscomerciales.cl), es un instrumento que ayuda a esa labor de descubrir aquellos mercados en que podemos ser más competitivos. El texto está elaborado de manera tal que es un punto de partida al entendimiento conceptual de los acuerdos y a la búsqueda de nuevos antecedentes en múltiples otras fuentes de información. Su objetivo último es sumar a nuevas empresas al esfuerzo exportador, así como hacer más eficaz el trabajo de quienes ya están enfocados hacia los mercados externos.



# Índice

Introducción	_____ 11
<b>1) CÓMO ENTENDER LOS ACUERDOS COMERCIALES</b>	
¿Qué normas debe tener en cuenta un exportador para vender exitosamente su producto en el exterior?	_____ 14
¿Cuáles son las garantías para el exportador y las protecciones o prevenciones de riesgos para el importador?	_____ 14
<b>2) PRINCIPALES TEMAS O CAPÍTULOS DE LOS ACUERDOS QUE HAY QUE ENTENDER PARA ACCEDER A LOS MERCADOS</b>	
¿Cuáles son los ámbitos temáticos en que los Acuerdos definen las normas de acceso a mercado?	_____ 16
¿Cómo puede acceder el exportador a los textos de los Acuerdos Comerciales en vigencia y a sus respectivos capítulos temáticos?	_____ 18
<b>3) NORMAS ARANCELARIAS QUE REGULAN EL COMERCIO DE BIENES</b>	
¿Cómo se garantiza el cumplimiento de la liberación arancelaria del comercio entre dos países?	_____ 20
¿Cómo abordan e identifican los Acuerdos el tratamiento preferencial otorgado a los productos chilenos?	_____ 21
¿Cuál es la cobertura de liberación arancelaria que exhiben los distintos Acuerdos?	_____ 23
¿Qué son los contingentes de importación desgravables y cómo acceder a ellos?	_____ 23
¿Cuál es el tratamiento a exportaciones especiales o con características excepcionales?	_____ 24
¿Cómo identificar en el sistema armonizado de clasificación arancelaria el código que le corresponde al producto exportable?	_____ 24
¿Cómo saber el arancel con que ingresa un producto en un mercado determinado y si éste tiene preferencia arancelaria?	_____ 25

#### 4) NORMAS DE ORIGEN

¿Por qué son importantes las normas de origen?	_____ 28
¿Qué se entiende por un bien originario?	_____ 28
¿En que casos puede ser considerado como originario un producto elaborado con materias primas importadas?	_____ 29
Las mercancías que se exportan en tránsito a través de terceros países no miembros del Acuerdo ¿pueden perder su calificación de originaria?	_____ 30
¿Qué es un certificado de origen? ¿En quién recae la responsabilidad de la acreditación y certificación del origen? ¿Cuáles son las entidades que emiten los certificados de origen?	_____ 31
¿Cuáles son las principales fuentes de consulta sobre normas específicas de origen?	_____ 32

#### 5) TEMAS SANITARIOS Y FITOSANITARIOS

¿Qué problema persigue resolver el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) de la Organización Mundial de Comercio (OMC)?	_____ 34
¿Qué objetivos persiguen las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias?	_____ 34
¿Cuál es la naturaleza y alcance de las medidas sanitarias? ¿Cómo se convergen los países para poder cumplir con las MSF? ¿Cómo este Acuerdo MSF regula las relaciones entre ellos en estas materias?	_____ 34
¿Cuál es la importancia práctica de los acuerdos comerciales bilaterales, más allá del Acuerdo MSF de la OMC en estas materias?	_____ 35
¿En qué consisten los requisitos a que hacen referencia las MSF?	_____ 36
¿Cuál es el soporte de funcionamiento institucional que vela por el cumplimiento de las MSF?	_____ 37
¿Cómo rastrear la información sobre MSF que puede afectar a los productos exportables? ¿Qué procedimientos tiene que cumplir el exportador?	_____ 38

<b>6) OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO</b>	
¿Qué se entiende por un Obstáculo Técnico al Comercio (OTC)?	_____ 44
¿Cómo asegurar que las normas sobre OTC sean realmente útiles?	_____ 45
¿Cuáles son los objetivos específicos y ámbitos de aplicación de los OTC?	_____ 45
¿Cómo distinguir entre los ámbitos de aplicación del Acuerdo OTC y del Acuerdo MSF?	_____ 47
¿Cuáles son los problemas más recurrentes presentados por los países al Comité OTC de la OMC?	_____ 48
¿Cuál es el aporte que hacen los Acuerdos Comerciales bilaterales, más allá del Acuerdo OTC de la OMC, para facilitar las exportaciones chilenas?	_____ 48
¿Cómo operan los sistemas verificadores del cumplimiento de los OTC?	_____ 49
¿Cuáles son los OTC más frecuentes con que se enfrentan los exportadores chilenos en los mercados de destino?	_____ 50
<b>GLOSARIO</b>	_____ 54



# Introducción

Los destinatarios de este Manual son los pequeños y medianos empresarios que todavía tienen poca o ninguna experiencia exportadora y que se interesan en comprender y usar los acuerdos comerciales. Su principal aporte reside en ayudarles a usar los Acuerdos para explorar mercados externos y sobre todo, para aclararles cómo proceder para montar, ya más de lleno, su negocio exportador.

Por eso, atendiendo la calidad de este destinatario, este Manual persigue, en lo principal, dar respuesta a las siguientes interrogantes: ¿Cómo leer los acuerdos comerciales? ¿Cómo comprenderlos para poder aprovechar las oportunidades de mercado que entregan? ¿Cómo usarlos para buscar la información sobre requisitos que un producto exportable debe reunir para acceder a los nuevos mercados?

Es importante advertir que el uso de los Acuerdos, por parte del exportador, puede resultarle útil para hacer un estudio de Exploración de Mercado (estudio comercial) y, en particular, para aprovechar tratos preferenciales que le ayuden a decidir **qué** exportar y a dónde. Pero esta contribución de los Acuerdos es sólo parcial. Para justificar la viabilidad de su producto exportable se tendrá que ir más allá de estos Acuerdos, evaluando complementariamente el efecto conjunto de otros factores tales como tamaño y ritmo de crecimiento del mercado importador, precio interno, costos de transporte, rentabilidad, diferenciación técnica y comercial de calidades, competencia interna y externa, contactos con compradores e importadores, volúmenes exportables, etc.



De forma paralela, o inmediatamente después de haber decidido qué producto exportar, el uso de los Acuerdos podrá serle al exportador aún más útil, especialmente, para la etapa del montaje propiamente tal del negocio exportador. La comprensión y uso de los Acuerdos le permitirá avanzar en la preparación, adaptación o mejoramiento del producto y de sus relaciones con su entorno comercial para cumplir los requisitos y procedimientos que le exigen los acuerdos comerciales y los mercados en general. Es decir, en este ámbito este Manual le ayudará a responder la pregunta de cómo exportar.

Tomada la decisión de exportar por parte del empresario, la tarea de leer y comprender los acuerdos comerciales puede que no le resulte fácil, ya que su redacción hace referencias a contenidos técnicos comerciales e institucionales que con frecuencia son poco conocidos para él.

La comprensión conceptual de los Acuerdos es muy importante ya que le permitirá identificar qué información específica debiera buscar para exportar su producto. Pero, aún una vez resuelta su comprensión conceptual, también podrá enfrentarse con la dificultad de dónde buscar o cómo acceder a esa información sobre requisitos y procedimientos que su producto tendrá que cumplir para acceder a mercados determinados.

Por esta razón, este Manual se centra en el desarrollo de tres elementos:

1. La aclaración conceptual de los acuerdos, en sus capítulos de acceso a mercados más relevantes,
2. En la ilustración de cómo operan estos conceptos y
3. En la entrega de fuentes informáticas, concentradas en la página web [www.acuerdoscomerciales.cl](http://www.acuerdoscomerciales.cl), para que el usuario profundice las aclaraciones conceptuales anteriores y, lo que es más importante, para que pueda acceder a la información específica sobre requisitos y procedimientos que debe cumplir un producto exportable determinado.

Las orientaciones de este Manual se entregan teniendo en consideración los siguientes 18 Acuerdos Comerciales vigentes:

- Japón (TLC)
- China (TLC)
- Estados Unidos (TLC)
- Canadá (TLC)
- México (TLC)
- Centro América (TLC)
- Corea del Sur (TLC)
- EFTA (Suiza, Noruega, Islandia, Liechtenstein; TLC)
- Unión Europea (Acuerdo de Asociación)
- P4 (Nueva Zelandia, Singapur, Brunei Darussalam; Acuerdo de Asociación)
- Bolivia (Acuerdo de Complementación Económica)
- Colombia (Acuerdo de Complementación Económica)
- Ecuador (Acuerdo de Complementación Económica)
- MERCOSUR (Acuerdo de Complementación Económica)
- Perú (Acuerdo de Complementación Económica)
- Venezuela (Acuerdo de Complementación Económica)
- India (Acuerdo de Alcance Parcial)
- Australia





# 1

## Cómo entender los acuerdos comerciales

El estudio de los acuerdos comerciales ayuda a establecer a qué mercado conviene exportar, dadas las ventajas que ofrecen ellos a cada bien. Para garantizar el cumplimiento de los acuerdos se establecen una serie de principios que las partes se comprometen a cumplir rigurosamente.

¿Qué normas debe tener en cuenta un exportador para vender exitosamente su producto en el exterior?

Las principales normas que le interesarán son aquellas que le ayudarán a decidir:

- A qué mercado exportar, sobre todo aquellas que tienen que ver con el mayor o menor trato preferencial que se le ofrece respecto a sus competidores y
- Cómo hacerlo.

Mucho de lo tratado en los Acuerdos podrá ser de ayuda para la elaboración de un estudio de exploración de mercado que le permita confirmar el punto de destino de sus exportaciones. Pero una vez decidido a cuál mercado exportar, también será muy importante fijarse y cumplir todos los requisitos y procedimientos de internación que exige el país importador para no exponerse a un rechazo al momento de ingresar el producto exportado.

La comprensión de las normas de los acuerdos comerciales permite establecer cuándo un eventual rechazo puede ser justificado, por un supuesto incumplimiento del exportador de las normas escritas, y cuándo puede ser injustificado, si el país importador no respeta el espíritu o la letra de las normas que garantizan la libre exportación acordada.

Para poder prevenir estos posibles rechazos, no sólo es importante que el exportador comprenda cuáles son los requisitos y procedimientos que el país importador ha acordado con Chile, sino que esté también en conocimiento acerca de cuál es el marco legal que le protege. Este marco legal de alguna forma sugiere garantías implícitas y argumentos normativos que eventualmente pueden adquirir importancia ante una posible interpretación sesgada o discriminante de las normas operativas por parte del país importador, que el exportador creía entender bien.

¿Cuáles son las garantías para el exportador y las protecciones o prevenciones de riesgos para el importador?

Las autoridades responsables de la política comercial, sanitaria, normalizadora y aduanera de los países, exportador e importador, han concordado entre sí modalidades institucionales de relación, seguimiento, comunicación y armonización de medidas. Su finalidad es justamente cautelar, facilitar y controlar que siempre se garantice el libre comercio, pero sin perjuicio que los exportadores cumplan con los requisitos y procedimientos acordados con cada país importador, que le resguardarían de cualquier riesgo o perjuicio.

Para hacer posible este equilibrio, las nuevas relaciones de comercio acordadas han sido normadas supeditándolas a principios de negociación, que expresamente han sido recogidos por todos los acuerdos comerciales suscritos hasta ahora.

Por eso, cualquier interpretación que haga un exportador o un importador respecto a incumplimiento o mal cumplimiento de un Acuerdo, lo que se estará poniendo en discusión será la transgresión de algunos de esos principios que les rige y que se refieren a la no discriminación, al trato nacional, a la transparencia y oportunidad en la comunicación de normas, a la facilitación y no inhibición del comercio y a la equivalencia en la adopción de medidas.

## Principios de negociación



# 2

## Principales temas o capítulos de los acuerdos que hay que entender para acceder a los mercados

Los acuerdos comerciales están ordenados partiendo por uno o varios capítulos sobre comercio de bienes, seguidos por aquellos dedicados a normas de origen, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) y Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC). El sitio [www.acuerdoscomerciales.cl](http://www.acuerdoscomerciales.cl) permite ver los 17 Acuerdos firmados por Chile con la configuración antes indicada.

¿Cuáles son los ámbitos temáticos en que los Acuerdos definen las normas de acceso a mercado?

En todos los Acuerdos figuran algunos capítulos (o subcapítulos de uno global) que corresponden a temas en los que, directa o indirectamente, se norman los requisitos y procedimientos que tiene que cumplir el producto exportado para poder acceder a su nuevo mercado. Cuando se trata de subcapítulos, estos temas se ven englobados en un gran capítulo de Comercio de Bienes.

Será importante que el exportador adquiera primero una visión general acerca de estos temas, para posteriormente ilustrar con mayor profundidad y detalle lo acordado en cada uno de ellos.

Con este fin se revisarán los principales pasos que debe seguir el exportador para hacer su negocio y cuál es la correspondencia que estos pasos mantienen con lo que se aborda en cada uno de los capítulos temáticos de los Acuerdos o en sus respectivas secciones, artículos y apéndices.



Cómo utilizar los acuerdos comerciales

Temas a definir por el exportador	Título y contenido del capítulo en el acuerdo a que corresponde
<p><b>1</b> Corresponderá definir si su producto goza de una <b>preferencia arancelaria</b>.</p>	<p><b>1</b> <b>Trato nacional y acceso de mercancías al mercado:</b>  <b>a. Trato Nacional</b> (aplicación del concepto);  <b>b. Eliminación arancelaria</b> (programación temporal de desgravaciones arancelarias acordadas, régimen de cuotas desgravables de importación, tratamientos de importaciones especiales);  <b>c. Medidas no arancelarias</b> (restricciones unilaterales a las exportaciones o importaciones, otros);  <b>d. Tratamientos sectoriales especiales</b> (sectores agrícola, textil y vestuario, automotriz);  <b>e. Disposiciones institucionales</b> (formación y funcionamiento de comités y subcomités).</p>
<p><b>2</b> Si el producto goza de preferencia arancelaria corresponderá aclarar si califica o no como producto <b>originario</b> para beneficiarse con esa preferencia arancelaria.</p>	<p><b>2</b> <b>Reglas y Procedimientos de Origen:</b>  <b>a. Definiciones conceptuales en la calificación del origen;</b>  <b>b. Procedimientos de certificación de origen;</b>  <b>c. Reglas de origen específicas.</b></p>
<p><b>3</b> Si el producto es de origen agropecuario, pesquero o forestal, corresponderá demostrar que cumple con los <b>requisitos sanitarios y fitosanitarios</b> de internación que se le exige.</p>	<p><b>3</b> <b>Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF):</b>  <b>Precisa objetivos, ámbitos de aplicación y cooperación bilateral</b> refiriendo el contenido de lo acordado en el Acuerdo bilateral al Acuerdo OMC pertinente.</p>
<p><b>4</b> Si adicionalmente el producto se ve afectado por <b>otras barreras</b> -llamadas- <b>técnicas</b> de internación, corresponderá demostrar que su producto cumple con los requisitos reglamentarios al respecto que el mercado importador le impone.</p>	<p><b>4</b> <b>Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC):</b>  <b>Precisa objetivos, ámbitos de aplicación y cooperación bilateral</b> refiriendo el contenido de lo acordado al Acuerdo OMC pertinente.</p>
<p><b>5</b> Los requisitos y procedimientos por cumplir que emanen de los puntos anteriores estarán sujetos a verificación en la <b>tramitación aduanera</b> que el exportador o en su defecto el importador haga en el país importador.</p>	<p><b>5</b> <b>Administración Aduanera:</b>  El correcto cumplimiento de requisitos y procedimientos variados de certificación, previos al despacho de la exportación, es lo decisivo para dejar expedita la tramitación aduanera. Esto hace por ahora omitible la consideración de este capítulo.</p>
<p><b>6</b> El <b>incumplimiento</b> o <b>mal cumplimiento</b> de la normativa de un Acuerdo le deja abierta la posibilidad al exportador de recurrir a la autoridad comercial de su país para canalizar reclamos.</p>	<p><b>6</b> <b>Solución de Controversias:</b>  Establece procedimientos para resolver controversias acerca de interpretaciones indebidas de lo que permiten los Acuerdos y que afectan o impiden el ingreso del bien exportable a un mercado importador. Pero, más importante aún, en cada uno de los capítulos anteriores se contempla el funcionamiento de un Comité bilateral que, por su misión de abordar el mejoramiento de la aplicación práctica del Acuerdo en cada tema específico, es la instancia previa llamada a agotar la solución de cualquier diferendo, antes que pueda ser declarado oficialmente por un país parte como controversia.</p>

¿Cómo puede acceder el exportador a los textos de los acuerdos comerciales en vigencia y a sus respectivos capítulos temáticos?

La Dirección de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON) mantiene accesible en su sitio WEB [www.direcon.cl](http://www.direcon.cl), así como la Cámara de Comercio de Santiago, [www.ccs.cl](http://www.ccs.cl), el acceso al portal [www.acuerdoscomerciales.cl](http://www.acuerdoscomerciales.cl), al que también se puede acceder directamente, los textos oficiales de

los 17 Acuerdos Comerciales suscritos por Chile en los últimos años. Este sitio, junto con presentar en una misma pantalla la opción de acceso a los 17 Acuerdos, la activación de cada uno le ofrece al usuario las opciones de seleccionar la consulta del texto íntegro y de cada Acuerdo o sencillamente acceder de forma focalizada a una determinada sección, capítulo, artículo y apéndice o anexo que los integran, según lo indican sus respectivos índices temáticos.



HP

HP

HP

# 3

## Normas arancelarias que regulan el comercio de bienes

Todos los acuerdos comerciales comienzan por establecer cuáles son los fundamentos normativos que garantizan las concesiones otorgadas. Los más importantes son el Trato Nacional y la Nación Más Favorecida (NMF). La comprensión de estos principios permite, a su vez, entender cómo operan las preferencias arancelarias de cada acuerdo. Para conocer el tratamiento de nuestro bien exportable es indispensable saber el código arancelario que le corresponde.

¿Cómo se garantiza el cumplimiento de la liberación arancelaria del comercio entre dos países?

Antes de abordar el tratamiento de las preferencias arancelarias en los acuerdos comerciales, es importante advertir que en todos ellos se precisan los fundamentos normativos que garantizan las concesiones otorgadas en esta materia. Estos fundamentos son:

1. La aplicación del principio del trato nacional a un producto exportado, que ya ha cumplido con los trámites y pagos de internación, establece que a ese producto no podrá exigírsele trámites y eventuales cobros adicionales, distintos a los que normalmente se le exige a la circulación de mercancías nacionales de las mismas características en ese mercado (por ejemplo, legalización consular de facturas, cobro de impuestos discriminantes, cobros de servicios de desaduanización que excedan lo justo o lo correspondiente al servicio prestado, depósitos previos a la desaduanización, etc.).

Con esta norma, se persigue evitar que la mercancía chilena sea objeto de un trato menos favorable que el que la contraparte importadora le concede a un bien similar de origen nacional. Su nivelación en el trato garantiza que la mercancía importada podrá competir bajo igualdad de condiciones con la de origen nacional.

2. Las desgravaciones arancelarias al aplicarse al arancel que se conoce como de Nación Más Favorecida (NMF), que es el que rige sin discriminación para el resto del mundo, configura la preferencia arancelaria que beneficiará al exportador respecto del mismo bien producido por terceros países competidores. En este sentido, el Acuerdo bilateral, al otorgar una preferencia arancelaria respecto de ese arancel NMF, lo que hace es favorecer al nuevo

socio con una discriminación positiva en relación al resto del mundo.

Los acuerdos, en general, buscan cautelar que las preferencias arancelarias otorgadas se apliquen a un arancel NMF que no sea aumentable, justamente para que no se afecte la magnitud de la preferencia competitiva concedida.

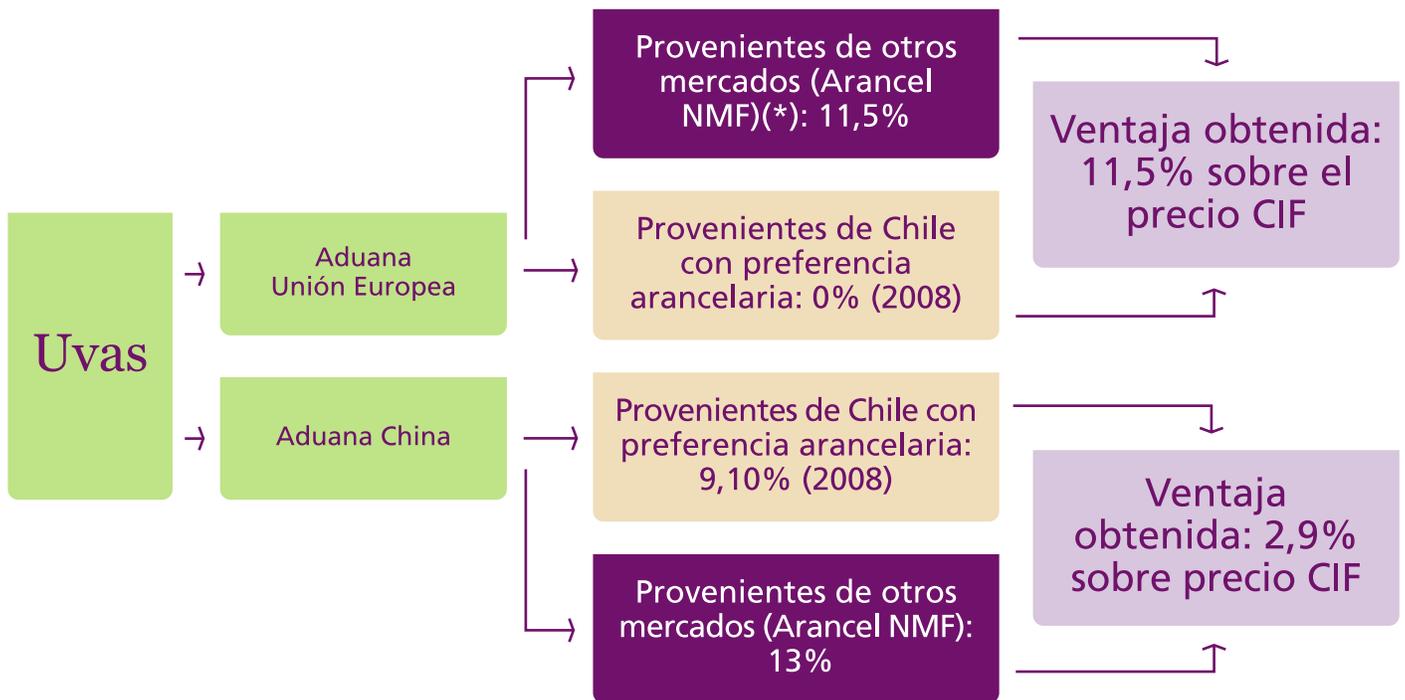
Ello debido a que una elevación unilateral del arancel NMF tiene el efecto de elevar la protección del producto nacional, tanto respecto al resto del mundo como respecto al propio socio comercial. Este último seguirá conservando su preferencia relativa respecto a terceros competidores externos, pero no así en relación a los propios competidores internos del mercado nacional. El único Acuerdo que deja abierta esta posibilidad de subir el arancel NMF es el contraído con el MERCOSUR.

Al revés, una baja unilateral del arancel NMF, sí queda permitido en todos los Acuerdos. Su principal efecto para la exportación preferencial es, que conforme ocurra, la preferencia arancelaria se diluye, reduciendo la magnitud del beneficio obtenido.

Una ilustración de lo explicado: La ventaja competitiva que se obtiene con un nuevo arancel concedido que goza de una preferencia arancelaria de 50%, sobre un arancel NMF de 10%, es muy distinta si se aplica a un arancel NMF mayor, por ejemplo, de 20% o a uno menor de 5%.

Por eso, para evitar estas distorsiones de lo acordado, lo que se negocia en casi todos los acuerdos es la consolidación en el tiempo o fijación programada de la tasa arancelaria residual, la que por ir decreciendo, por lo mismo, va ampliando la magnitud de la preferencia competitiva de acuerdo a lo previsto.

Ejemplo de preferencia arancelaria



(\*) NMF: Nación más favorecida.

3. En general, los Acuerdos prohíben expresamente que los socios comerciales mantengan o introduzcan restricciones no arancelarias al comercio bilateral de un bien.

Pero en este punto hay claras salvedades. A modo de ilustración se pueden mencionar los Acuerdos con Argentina y México, los que explícitamente permiten adoptar transitoriamente o mantener impuestos extraordinarios y/o prohibiciones a la exportación de alimentos básicos, medicinas o productos energéticos en casos justificados de desabastecimiento interno.

También corresponde ilustrar con otra importante restricción para arancelaria en varios Acuerdos, principalmente con países latinoamericanos (Argentina, Brasil, México, Perú, Venezuela), en que los socios comerciales se reservan el derecho de exigir que el exportador chileno tenga que solicitar permisos previos de importación, con plazos variables de demora en su otorgamiento.

Otro tanto ocurre con la obligación de solicitar inclusión en los registros de exportadores. En el caso de algunos acuerdos esta es una cláusula que se aplica a un listado restringido de productos o en otros se prevé una libre aplicación general al universo arancelario, aunque flexible, según la disposición y voluntad del país importador.

¿Cómo abordan e identifican los Acuerdos el tratamiento preferencial otorgado a los productos chilenos?

En el cuadro siguiente se presentan las distintas listas oficiales con que los acuerdos comerciales más importantes le otorgan preferencias arancelarias a Chile, ilustrando con ello la distinta velocidad y plazo final con que se calendarizan las desgravaciones dentro de un mismo acuerdo.

Nombre de las listas con programación anual de los plazos de desgravación (%)														
EEUU	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
A (inmediata)	0	100												
B (4 años)		0	25	50	75	100								
C (8 años)		0	12.5	25	37.5	50	62.5	75	87.5	100				
D (10 años)		0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100		
E (12 años)		0	8.3	16.7	25	33.3	41.7	50	58.3	66.7	75	83.3	91.7	100
Free (libre de arancel)		0												
G (12 años)		0	0	0	0	0	8.3	15.9	22.9	29.3	41.1	50.9	59.1	100
H (10 años)		0	0	0	0	25	37.5	50	62.5	75	87.5	100		
UE	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Year 0	100													
Year 3	25	50	75	100										
Year 4	20	40	60	80	100									
Year 5	16.7	33.3	50	66.7	83.3	100								
Year 7	12.5	25	37.5	50	62.5	75	87.5	100						
Year 10	9.1	18.2	27.3	36.4	45.5	54.5	63.6	72.7	81.8	90.9	100			
China				2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Year 1				100										
Year 2				50	100									
Year 5				20	40	60	80	100						
Year 10				10	20	30	40	50	60	70	80	90	100	
Corea del Sur	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Year 0		100												
Year 5		16.7	33.3	50	66.7	83.3	100							
Year 7		12.5	25	37.5	50	62.5	75	87.5	100					
Year 9		10	20	30	40	50	60	70	80	90	100			
Year 10		9.1	18.2	27.3	36.4	45.5	54.5	63.6	72.7	81.8	90.9	100		
Year 16 (100=2020)									10	20	30	40	50	60

Las concesiones arancelarias negociadas difieren de un acuerdo a otro. En cada acuerdo se definen listas de productos cuyos aranceles se desgravan programadamente. Sus plazos van desde una desgravación plena inmediata hasta desgravaciones que anualmente van aumentando hasta que el producto queda con arancel 0 o -como también se dice- con una preferencia arancelaria de 100% respecto al arancel NMF que pagan terceros países competidores.

¿Cómo leer y entender el cuadro anterior? Por ejemplo, para el año 2008, la lista 'B (4 años)' de EE.UU. indica que hay un listado de productos que desde 2004 se han estado desgravando progresivamente durante cuatro años hasta completar una preferencia arancelaria de 100% respecto al arancel NMF,

que rige para el Resto del Mundo. Esto significa que a partir del año 2008 las mercancías afectas quedan libres del pago de arancel. En el caso de la UE, la lista 'Year 7' indica que el arancel de los productos que ella incluye ha estado disminuyendo escalonadamente desde 2003, pero en 2008 la preferencia arancelaria alcanzada todavía es 75% y recién en 2010 llegará a ser 100%, o sea, sólo entonces dejarán de pagar arancel.

Mientras que en el mismo año 2008 los productos incluidos en la misma lista 'Year 10' de China y Corea del Sur sólo habrán ganado una preferencia arancelaria de 30% y 45,5%, respectivamente, en relación al arancel NMF del año base. Tratándose de listas con un mismo plazo o período máximo de desgravación, lo distinto de la preferencia arancelaria alcanzada se debe a

que para China, 2007 es el segundo año de entrada en vigencia del Acuerdo y para Corea del Sur ya es el cuarto año de desgravación.

Hay que advertir que el universo arancelario de otros Acuerdos -distintos a los ejemplificados en el cuadro anterior- ya se encuentran totalmente desgravados al presente, según lo previsto, es decir, con arancel 0. Esto se debe a que estos Acuerdos entraron más temprano en vigencia durante los años noventa. Este es el caso de los Acuerdos con Canadá, MERCOSUR, México, Ecuador, Colombia, Bolivia y Venezuela.

#### ¿Cuál es la cobertura de liberación arancelaria que exhiben los distintos Acuerdos?

El espíritu u objetivo estratégico de todos estos Acuerdos es crear progresivamente una zona bilateral de libre comercio que cubra todo el universo arancelario. Pero lo efectivamente establecido y negociado en los Acuerdos difiere en cuanto a que la cobertura de productos que ellos benefician puede ser total o parcial.

Los Acuerdos con EE.UU., China, MERCOSUR, Perú y el P4 (Nueva Zelandia, Singapur, Brunei Darussalam) son acuerdos en que se prevé la liberación total del universo arancelario a un plazo máximo predominante de doce años (en Perú sólo se excluyen productos usados, tales como neumáticos y ropa).

No ocurre lo mismo con los demás Acuerdos, pues, en algunos de ellos explícitamente se identifican listas de productos excluidos, tal como ocurre con los Acuerdos con Canadá, Japón, México, Ecuador, Venezuela, Centro América y Corea del Sur.

En otros Acuerdos, como el de la UE y con EFTA esto ocurre sólo implícitamente, ya que por omisión se deja de negociar la liberación de un segmento variablemente importante del universo arancelario, quedando abierta la posibilidad expresa de su negociación posterior.

Un alcance distinto al tema de la cobertura es si la liberación arancelaria para cada producto negociado será total o sólo parcial.

Para los productos que fueron negociados, en casi todos los Acuerdos su desgravación llegará a ser total. Sin embargo, claras excepciones a este punto

son los acuerdos con la UE y sobre todo con la EFTA. En estos bloques económicos muchos alimentos procesados o industrializados registran un alto arancel NMF compuesto, que resulta de la suma de un arancel ad valorem para la materia prima básica y de un derecho específico. En el caso de estos Acuerdos la desgravación negociada sólo afecta al derecho ad valorem, manteniéndose plenamente vigente y sin desgravar el específico.

#### ¿Qué son los contingentes de importación desgravables y cómo acceder a ellos?

Otro caso de liberación parcial, son los cupos, cuotas o contingentes de volúmenes físicos importables para los que se define algún grado de beneficios desgravatorios en lo arancelario. La UE, Corea del Sur y Japón han concedido cupos de volúmenes fijos o variables, para los que, según el caso, se les ha programado un desgravamen arancelario único parcial o creciente gradualmente. EE.UU. y el MERCOSUR han concedido cupos con vigencia transitoria, para unos pocos productos, ya que a plazos definidos se prevé la liberación arancelaria total de la glosa. No ocurre lo mismo con la UE, los que se mantienen estables hasta una nueva renegociación del Acuerdo.

Normalmente, el mecanismo para que los exportadores chilenos accedan a estos cupos es automático, ya que se rige según el criterio, primero en tiempo, primero en derecho, hasta agotar la capacidad del contingente.

Pero este funcionamiento automático del mecanismo es relativo, ya que, por ejemplo, su uso en el caso de la UE está sujeto a una autorización previa de importación, para cuya solicitud hay que llenar un formulario con formato preestablecido. Con Corea del Sur se produce una situación similar, con la variante de que el uso del cupo en este caso lo solicita el importador y no el exportador, tomando la autoridad coreana en consideración los volúmenes históricos por él importados y usos históricos del cupo en cuestión.

Para informarse acerca del estado de uso de cuotas para ingresar al mercado con los que existe este mecanismo de cuotas hay que consultar en [www.acuerdoscomerciales.cl](http://www.acuerdoscomerciales.cl) en el botón correspondiente al país en que se requiere esta información.

### ¿Cuál es el tratamiento a exportaciones especiales o con características excepcionales?

Los Acuerdos también prevén operaciones atípicas o singulares de importaciones, para las que se acuerdan tratamientos arancelarios especiales, que consiste en liberarlas de pagos arancelarios, bajo condiciones restrictivas que se precisan de forma más o menos parecida en los diversos acuerdos. Entre estas operaciones especiales figuran: a) las muestras comerciales de valor insignificante, b) los bienes reingresados después de haber sido alterados o reparados y c) los bienes para los que se les solicita admisión temporal, incluyendo equipos especializados de uso pertinente para ejercer actividades de comercio, de servicios profesionales, de prensa y deportivas. En algunos Acuerdos, el tratamiento de la importación de mercancías usadas excluye el pago de sobretasas arancelarias, mientras que en otros se regula

restrictivamente, según el sector específico que se trate. Un caso ilustrativo de ello son las restricciones que los Acuerdos con México, Perú y el MERCOSUR establecen en relación a productos de alta sensibilidad competitiva interna como vestuario y productos automotrices.

### ¿Cómo identificar en el sistema armonizado de clasificación arancelaria el código que le corresponde al producto exportable?

Para abordar este tema es fundamental dejar previamente definido, para el pequeño exportador, que cada mercancía transable internacionalmente se asocia a un código de identificación convencionalmente acordado, compartido y aceptado por la comunidad del comercio internacional.

El sistema armonizado de clasificación arancelaria define esos códigos con que cada producto se exporta y, a su vez, pudiendo ser coincidente o no, con que ingresa a un mercado importador. Este sistema clasificatorio distingue:

- Capítulos, con códigos identificados hasta el segundo dígito de desagregación (08 Fruta fresca)
- Partidas, con códigos identificados hasta el cuarto dígito de desagregación (0806 Uva de mesa )
- Subpartidas, con códigos identificados hasta el sexto dígito de desagregación (080610 Uva fresca de mesa)
- Ítems o líneas de productos específicos, con códigos identificados hasta el octavo dígito de desagregación (08061020 Uva fresca de mesa que entra entre el 15 de febrero y el 31 de marzo y 08061030 Uva fresca de mesa que entra entre el 1 de abril y el 30 de junio)

### Ejemplo de sistema de clasificación arancelaria



La armonización internacional de este sistema clasificatorio ha determinado que los respectivos códigos de capítulos, partidas y subpartidas sean compartidos por los países con la misma glosa o descripción del producto, todavía considerado con un variable grado de (des)agregación. No obstante, el mismo sistema armonizado deja en libertad a los países para que desagreguen códigos, a partir del séptimo y octavo dígito, distinguiendo productos específicos con una glosa descriptiva propia (por ejemplo: Producto lácteo, queso, queso Gruyère, queso Gruyère embalado para el consumo directo, queso Gruyère embalado para su posterior fraccionamiento antes del consumo).

Así, los países conservan independencia para dar cuenta de productos específicamente diferenciados en cuanto a su naturaleza, sensibilidad competitiva o a las condiciones de su internación. Esto puede ocurrir según las necesidades nacionales que tengan los países de registrar estadísticamente o controlar aduaneramente con mayor o menor grado de desagregación o diferenciación sus productos importados y exportados.

Para obtener una visión de conjunto del sistema armonizado de clasificación arancelaria que usan importantes mercados, con sus variantes propias, se puede consultar los sitios [www.aduana.cl](http://www.aduana.cl) o por medio de [www.acuerdoscomerciales.cl](http://www.acuerdoscomerciales.cl).

Hecha esta aclaración previa, surge la interrogante:

### ¿Cómo saber el arancel con que ingresa un producto en un mercado determinado y si éste tiene preferencia arancelaria?

Normalmente el exportador no debiera encontrar dificultad para identificar el código y su glosa descriptiva en el Sistema Arancelario Chileno (SACH), cuando se trata de exportarles.

La dificultad puede surgir más bien cuando se trata de identificar el código y la glosa arancelaria con que su producto ingresa al mercado importador, ya que no necesariamente coinciden más allá de los seis primeros dígitos. En los mercados importadores esta diferenciación de códigos permite segregar el tratamiento arancelario de un mismo producto genérico para establecer o distinguir reales diferencias técnicas o comerciales. A veces esta diferenciación se convierte en una dificultad para el exportador, porque complica la identificación del código de la glosa con que ingresa su producto en el mercado de destino y, además, puede diferenciar discriminando negativamente a su producto respecto a la importación de otro similar. Algunos criterios aplicados para diferenciar aranceles de un mismo producto, por ejemplo, son los siguientes:

- el precio CIF (mínimo o máximo de referencia oficial),
- ventana estacional de importación,
- según variedad de frutas, de hongos, de aceites, etc.,
- según tipo de embalajes, volúmenes envasados o a granel,
- según contenidos de azúcar, de materias grasas, grados Brix o alcohólicos,
- según el mix porcentual de fibras,
- porcentaje de humedad en maderas o dimensión de las mismas,
- mezclas de materiales en otros productos,
- cilindraje o potencia de motores,
- considerando un producto por su objetivo, que lo reasigna a un capítulo o subcapítulo distinto si es que se hubiera considerado el material o sustancia dominante en su composición o manufactura o viceversa,
- otras especificaciones técnicas de fabricación, diseño o uso, etc.

El (los) siguiente(s) cuadro(s) ilustra(n) sobre productos de la oferta exportable chilena, algunos de cuyos códigos se ven diferenciados en varios mercados de destino seleccionados.

Uva fresca, variedad Thompson Seedless (Sultanina)

Acuerdo	UE					
Código arancelario país destino	0806.10.10	0806.10.10	0806.10.10	0806.10.10	0806.10.10	
Descripción país destino	Table Grapes, fresh	Table Grapes, fresh	Table Grapes, fresh	Table Grapes, fresh	Table Grapes, fresh	Other Grapes, fresh
Descripción país destino español	Uva fresca según tabla	Uva fresca según tabla	Uva fresca según tabla	Uva fresca según tabla	Uva fresca según tabla	Uva fresca, otras
Observación	From 1 January to 14 July	From 15 July to 20 July	From 21 July to 31 October	From 1 November to 20 November	From 21 November to 31 December	
CONDICIÓN ESPECIAL	TQ(2f) La Comunidad permitirá la importación libre de derechos de aduana de las cantidades y productos siguientes con un aumento del 5 por ciento anual de la cantidad original con una cantidad de 38.500 toneladas métricas de productos clasificados en la partida 08061010, en el período comprendido entre el 1 de enero y el 14 de julio, registrados como TQ(2f)ext.		La liberalización se refiere exclusivamente al derecho ad-valorem, manteniéndose el derecho específico vinculado al precio de entrada (segundo componente de la suma indicada en arancel).	TQ(2g) La Comunidad permitirá la importación libre de derechos de aduana de las cantidades y productos siguientes con un aumento del 5% anual de la cantidad original con una cantidad de 3.000 toneladas métricas de productos clasificados en la partida 08061010, en el período comprendido entre el 1 de noviembre y el 31 de diciembre, registrados como TQ(2g). La liberalización se refiere exclusivamente al derecho ad-valorem, manteniéndose el derecho específico vinculado al precio de entrada (segundo componente de la suma indicada en arancel).	TQ(2f) La Comunidad permitirá la importación libre de derechos de aduana de las cantidades y productos siguientes con un aumento del 5% anual de la cantidad original con una cantidad de 37.000 toneladas métricas de productos clasificados en la partida 08061010, en el período comprendido entre el 1 de enero y el 14 de julio, registrados como TQ(2f).	
LISTA	Year 4	Year 7	Year 10	Year 4	Year 4	Year 7
AÑO ARANCEL 0	2007	2010	2013	2007	2007	2010
ARANCEL 2008	0,00%	3,53%	6,41 - 8 + EP	0 - 0 + EP	0	3,60%
REGLAS DE ORIGEN	Fabricación en la cual: <ul style="list-style-type: none"> <li>• todos los frutos y frutas utilizados deben ser totalmente obtenidos, y</li> <li>• el valor de todos los materiales del capítulo N°17 utilizados no debe exceder del 30% del precio franco fábrica del producto</li> </ul>					

Acuerdo	EE.UU.		
Código arancelario país destino	0806.10.20	0806.10.40	0806.10.60
Descripción país destino	Grapes, fresh. If entered during the period from February 15 to March 31, inclusive, in any year	Grapes, fresh. If entered during the period from April 1 to June 30, inclusive, in any year	Grapes, fresh. If entered at any other time
Descripción país destino español	Uva fresca, que entra entre 15 de febrero y 31 de marzo	Uva fresca, que entra entre 1 de abril y 30 de junio	Uva fresca, que entra entre en cualquier otro momento
LISTA	Inmediata	Libre	Inmediata
AÑO ARANCEL 0	2004	- - -	2004
ARANCEL 2008	0,00%	0,00%	0,00%
REGLAS DE ORIGEN	Un cambio a la partida 08.01 a 08.14 desde cualquier otro capítulo.		

## Alcachofas, preparadas o conservadas en vinagre o ácido acético

Acuerdo	UE	EE.UU.	México
Código arancelario país destino	2001.90.96	2001.90.25	2001.90.10
Descripción país destino	Others vegetables, fruit, nuts and other edible parts of plants, prepared or preserved by vinegar or acetic acid	Artichokes, prepared or preserved by vinegar or acetic acid	Alcachofas preparadas o conservadas en vinagre o ácido acético
Descripción país destino español	Otras hortalizas preparadas o conservadas en vinagre o ácido acético	Alcachofas preparadas o conservadas en vinagre o ácido acético	Alcachofas preparadas o conservadas en vinagre o ácido acético
LISTA	Año 10	Inmediata	
AÑO ARANCEL 0	2013	2004	
ARANCEL 2008	5,09%	0,00%	100% PA
REGLAS DE ORIGEN	Fabricación en la que todos los materiales utilizados se clasifican en una partida diferente a la del producto. Fabricación en la cual todas las hortalizas o frutas u otros frutos utilizados deben ser totalmente obtenidos.	Un cambio a la partida 20.01 desde cualquier otro capítulo, salvo lo dispuesto en la Nota del capítulo 20.	Un cambio a la partida 20.01 a 20.07 de cualquier otro capítulo.

## Espárragos conservados

Acuerdo	UE	EE.UU.	México
Código arancelario país destino	0710.80.85	0710.80.97	0710.80.40
Descripción país destino español	Espárragos, congelados	Otros vegetales (cocidos o no por vapor o en agua) congelados	Espárragos, incluso cocidos, congelados
LISTA	Año 4	Año 8	
Arancel base	14,40%	14,90%	Inmediata
AÑO ARANCEL 0	2007	2011	
ARANCEL 2008	0,00%	5,59%	100% PA
REGLAS DE ORIGEN	Fabricación en la cual todos los materiales del capítulo N°7 utilizados deben ser totalmente obtenidos.	Un cambio a la partida 07.01 a 07.14 desde cualquier otro capítulo.	Un cambio a la partida 07.01 a 07.14 desde cualquier otro capítulo.

Para que un exportador, que ya tiene identificado el código SACH de su producto exportable, pueda averiguar con qué arancel o preferencia arancelaria está ingresando su producto a los respectivos mercados, puede hacerlo ágilmente recurriendo a [www.aranceles.cl](http://www.aranceles.cl) o a través de [www.acuerdoscomerciales.cl](http://www.acuerdoscomerciales.cl). Estos sitios de consulta le permite rastrear, para un mismo producto, el o los códigos de importación, sus respectivas descripciones de glosa, aranceles o preferencias arancelarias vigentes, observaciones anexas y normas de origen que les afectan en cada mercado.

# 4

## Normas de origen

Para que efectivamente las preferencias arancelarias sean otorgadas a bienes de los países suscriptores de un acuerdo se establecen normas que garantizan el origen de los bienes. Estas normas se verifican mediante procedimientos que permiten determinar que una mercadería ha sido producida en uno de los países suscriptores. De esta manera se evita que bienes originarios de naciones no suscriptoras se beneficien de un acuerdo comercial bilateral. Para ello se emiten distintos tipos de certificados de origen.

La normativa internacional para acreditar el origen de las mercancías transadas se encuentra regulada por la OMC a través de un Acuerdo sobre Normas de Origen ([http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/roi\\_s/roi\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/roi_s/roi_s.htm)). Lo que los Acuerdos bilaterales hacen es definir las normas de origen específicas que cada contraparte le aplicará al comercio con tratamiento preferencial, definiendo esas normas sobre la base de los criterios que define el Acuerdo de la OMC.

### ¿Por qué son importantes las normas de origen?

Todas las desgravaciones arancelarias negociadas bilateralmente sólo pueden ser aceptadas o tener validez práctica para el país importador bajo la condición que se le reconozca al producto desgravado la condición de ser originario del país exportador.

El objetivo es impedir que los bienes producidos en terceros países y que sólo han transitado o han sido objeto de una transformación mínima en los países participantes de un Acuerdo reciban el mismo trato arancelario preferencial que si fuera originario del socio participante. La triangulación de comercio desde terceros países exportadores a través de territorio chileno no es bienvenida en el socio importador, a no ser que el producto en cuestión haya ingresado en Chile en algún circuito de transformación productiva relevante.

Esto obliga a recurrir en estos acuerdos comerciales a normas que califican la condición de originaria de una mercancía exportable. Con estas normas de origen el país importador se defiende de exportaciones que terceros países,

no firmantes del Acuerdo, quieran hacer hacia su mercado, aprovechando las franquicias arancelarias que le han concedido a su nuevo socio comercial.

### ¿Qué se entiende por un bien originario?

Productos originarios de un país son todos aquellos que al menos cumplen una de las siguientes condiciones:

1. Que están enteramente producidos en el territorio de un único país miembro del Acuerdo, a partir de materiales obtenidos o extraídos en estos territorios, sean éstos componentes fabricados o recursos naturales procesados (ejemplo: Animales vivos y sus carnes localmente faenadas, productos agrícolas y forestales, productos minerales y del mar).

2. Que, aún teniendo insumos, componentes o materiales no originarios, por no haber sido obtenidos o producidos en el territorio de uno de los países miembros del Acuerdo, sí hayan sido objeto en éste de elaboración o transformación suficiente.

(Aclaración: Un material no producido u obtenido en el territorio de unos de los países miembros se le reconoce como originario si se establece una acumulación bilateral de origen, en el caso de que sí haya sido producido u obtenido en el territorio del otro país miembro).

¿En qué casos puede ser considerado como originario un producto elaborado con materias primas importadas?

Se ha establecido la vigencia de alguno de los siguientes requisitos para que un material no originario contenga la transformación suficiente para ser considerado o reconocido como originario:

1. Salto de clasificación arancelaria: Una mercancía se convierte en originaria cuando el material no originario cambia o da un salto de clasificación arancelaria (a un nivel de capítulo, partida o subpartida superior) a causa de la transformación o proceso de agregación de valor que experimenta este material (ejemplo: Materias primas básicas que se convierten en alimentos procesados, en preparaciones alimenticias, en medicamentos formulados, en productos de la madera, en productos metálicos).

2. Requisitos específicos de producción: Tratándose de glosas de producto de una naturaleza tal, que a veces es más conveniente que su condición originaria o no originaria sea determinada por procesos o requisitos específicos de producción (ejemplo: Prendas de vestir, se consideran originarias si son tanto cortadas como cosidas nacionalmente al menos en una de sus partes; productos hortofrutícolas, se consideran originarios aun cuando el material genético de siembra pueda ser no originario).

3. Valor de Contenido Regional (VCR): Cuando un producto contiene materiales o partes y piezas no originarios, el país socio importador define un porcentaje de valor de contenido regional que el producto al ser transformado debe adquirir como indispensable para poder beneficiarse con una preferencia arancelaria (ejemplo: Partes y piezas importadas destinadas al ensamblaje).

En los Acuerdos también se prevé una regla complementaria llamada de minimis que se hace valer para productos determinados, según la cual aún cumpliéndose los anteriores requisitos (i) o (ii), además, podrá exigirse que el valor de los materiales no originarios no supere entre 6% y 10% del valor del producto transado. Este porcentaje varía según el Acuerdo que se trate. También la regla de minimis se puede aplicar a productos especiales, por ejemplo, tales como una misma partida o subpartida que incluye productos intermedios y final o surtidos de elementos con facturación única.

Ejemplo de Normas de Origen



El método más usado para calcular este Valor de Contenido Regional se rige por la fórmula:

$$VCR = \frac{VT-VMN}{VT} \times 100$$

En que:

VCR: es valor porcentual de contenido regional de un bien;

VT: es el valor del bien, según se define en el Acuerdo de Valoración Aduanera de la OMC, ajustado sobre una base FOB;

VMN: es valor de los materiales no originarios según se define en el Acuerdo de Valoración Aduanera de la OMC, ajustado sobre una base CIF.

El uso de esta fórmula se hace valer en casi todos los Acuerdos. Hay un segundo método, llamado del Costo Neto, cuya complejidad, algo mayor, lo ha dejado casi sin uso. Éste ha sido considerado sólo en los Acuerdos de Canadá, México y Centro América, que pueden definir para una misma glosa de producto Valores porcentuales alternativos mínimos de Contenido Regional (VCR), según ambos métodos, bastando con que se cumpla uno de los valores para que el producto pueda declararse como originario. La misma baja importancia de uso presenta un tercer método llamado Buid UP, que sólo lo utilizan puntualmente los Acuerdos con EE.UU. y Corea del Sur.

No obstante en estos últimos Acuerdos, para algunas glosas específicas sólo puede valer el método del Costo Neto, cuando: a) no se cumple con condiciones previstas por el Código de Valoración Aduanera de la OMC, b) ventas se realizan a agentes relacionados, c) vehículos automotores, d) algunas glosas de calzados, e) acumulación de VCR, y f) materiales intermedios con cálculo de VCR.

Además, hay que advertir que los Acuerdos prevén que respecto a cada glosa de producto que contenga materiales no originarios, se considerará

transformación insuficiente si se le ha sometido con exclusividad a cualquiera de las siguientes operaciones:

- a. las destinadas a garantizar la conservación durante el transporte,
- b. su lavado, limpieza o eliminación de polvo u otros materiales indeseables que revistan circunstancialmente al producto,
- c. planchado de textiles,
- d. limpiados o pulidos simples,
- e. tratamiento menor de granos: Desgrane, blanqueo, pulido, glaceado, por ejemplo, de arroz,
- f. coloración o confección de terrones de azúcar,
- g. descascare, extracción de semilla o pelado de frutas o legumbres,
- h. el tamizado, cribado, selección, clasificación, graduación, preparación de conjuntos o surtidos,
- i. simples envasados,
- j. colocación de etiquetados,
- k. la simple mezcla de productos diferentes o no,
- l. montaje o desmontaje de productos modulares o compuestos,
- m. sacrificio de animales.

Tratamientos de casos no comunes o especiales: Si un producto en lo sustancial cumple con la condición de originario, esta condición se mantendrá, aunque a) se le considere como un surtido que al menos cumple con el porcentaje de minimis o b) aunque venga acompañado por accesorios, piezas de repuesto o herramientas normales de manipulación que se incluyen en el precio único del producto principal y que no son objeto de una facturación distinta.

Las mercancías que se exportan en tránsito a través de terceros países no miembros del Acuerdo ¿pueden perder su calificación de originaria?

Algunos acuerdos comerciales señalan expresamente que los tratos preferenciales acordados se aplicarán a los productos beneficiados sólo si son transportados directamente desde Chile hacia el mercado correspondiente.

<sup>1</sup> Fórmula del Costo Neto:

$$VCR = \frac{CN - VMNO}{CN} \times 100$$

En que:

CN = Costo Total – (Costos de Promoción+Costo de Ventas+Costos Transporte+Regalías+Intereses)

No obstante envíos únicos, o sea, no regulares, podrán ser transportados transitando por otros territorios con operaciones de transbordo, reembalaje, recarga o depósito temporal que sean necesarios para que la mercancía se mantenga en buenas condiciones, pero siempre y cuando el producto quede bajo vigilancia y que no sea objeto de procesamiento. Estas condiciones son reguladas con variada mayor precisión según el acuerdo que se trate. El cumplimiento de estas condiciones tiene que quedar acreditado por documentos aduaneros, incluyendo los del tercer país de tránsito, con una certificación que detalle la modalidad de su cumplimiento. En caso de que estas condiciones no queden bien acreditadas, se incurrirá en el riesgo que la mercancía pierda su inicial condición de originaria ante la autoridad importadora final, a pesar de haber sido debidamente certificada.

**¿Qué es un certificado de origen? ¿En quién recae la responsabilidad de la acreditación y certificación del origen? ¿Cuáles son las entidades que emiten los certificados de origen?**

El certificado de origen es un documento en que se declara el cumplimiento de la norma de origen frente al mercado importador, para que pueda acogerse al tratamiento preferencial que el acuerdo en cuestión le otorga. Sin un certificado de origen no se podrá solicitar un tratamiento preferencial. Esta declaración siempre tiene que estar respaldada por los antecedentes comerciales y técnicos que comprueban esa condición.

En general, como una cuestión distinta al acto de la certificación, en todos los Acuerdos la obligación de acreditar el origen del bien exportado recae en el fabricante, productor y/o exportador. Es decir, estos agentes son la fuente de todos los antecedentes técnicos y comerciales que concurren a establecer la condición originaria de la mercancía exportable.

En cada Acuerdo se identifica la autoridad responsable de la función certificadora, que en el caso de Chile ha sido asumida por la DIRECON. Su política inicial ha sido delegar en terceras entidades públicas y gremiales privadas esta función, entre las que figuran:

#### **Entidades certificadoras públicas**

- Comisión Chilena del Cobre (COCHILCO), entidad habilitada para emitir certificados de origen para los países miembros de la ALADI.
- Servicio Nacional de Pesca (SERNAPESCA), entidad habilitada para emitir certificados de origen para los países miembros de la ALADI.

- Servicio Agrícola y Ganadero (SAG), entidad habilitada para emitir certificados de origen para los países miembros de la ALADI.
- Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON), entidad habilitada para emitir certificados de origen para la Unión Europea y EFTA.

#### **Entidades certificadoras privadas (gremiales)**

- Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile, entidad habilitada para emitir certificados de origen (sólo para los productos agrícolas, pesca y maderas en bruto).
- Sociedad de Fomento Fabril, entidad habilitada para emitir certificados de origen (sólo productos industriales).

No obstante más allá de las obligaciones oficiales de certificación que, en general, para una gran variedad de productos exportables tienen que ser asumidas por estas entidades, los Acuerdos dejan abiertas posibilidades de flexibilizar estos procedimientos.

Dependiendo de los bienes que se trate, normalmente de exportación habitual o regular, los Acuerdos con EE.UU., Canadá, México, Corea del Sur y Centro América permiten la autocertificación, bastando una declaración jurada por parte del agente exportador para que a la mercancía se le reconozca su condición originaria y, por tanto, el trato preferencial que le corresponda. Incluso, en EE.UU. esta posibilidad se deja abierta para que sea cumplida por el agente importador.

En cualquier caso, si la autoridad importadora decidiera fiscalizar retroactivamente el origen de las importaciones, los agentes autocertificantes -sean éstos los exportadores o importadores- serán requeridos para demostrar la veracidad de lo declarado. Para ello, todos los agentes en la cadena de la certificación, en especial los fabricantes y exportadores, están obligados a conservar los antecedentes comerciales, técnicos y documentación conexas que comprueban el origen de cada exportación, durante un período no menor a cinco años después de la fecha de su realización.

Según cuan recurrente sea un tipo de exportación, lo mismo que el propio exportador y con mayor razón si se trata de un commodity, los Acuerdos dejan abierta la posibilidad de extender la validez de la certificación de origen a períodos variablemente largos, a través de negociaciones que se realizan en el seno de los Comités de trabajo bilateral correspondientes.

Esa flexibilidad también puede referirse, según el Acuerdo, a la exigencia o no de declarar antecedentes comerciales y técnicos de su producción y transporte y al uso optativo o no de idiomas determinados para su emisión. Normalmente los países de habla inglesa, exceptuando India, aceptan el español como idioma de declaración en la certificación de origen, además del inglés. En los países asiáticos sólo se acepta el inglés.

Para ilustrar sobre el alcance o contenido concreto de las normas de origen, la versión informatizada del Manual tendrá conexión con la base de datos de ejemplos expresamente preparada para este Manual, en la que se podrá navegar para ver, en este caso, las normas de origen de cada glosa seleccionada, en cada acuerdo considerado.

¿Cuáles son las principales fuentes de consulta sobre normas específicas de origen?

Se podrán hacer consultas sobre normas de origen específicas para productos determinados y para los mercados que interesen, recurriendo en el sitio WEB del Comité de Inversiones Extranjeras (CINVER) del Ministerio de Economía, que corresponde a un portal especializado en la información de normas específicas de origen.

Asimismo, se pueden hacer consultas directas sobre este tema en los propios textos de los Acuerdos, recurriendo a los respectivos links de la DIRECON o a través de [www.acuerdoscomerciales.cl](http://www.acuerdoscomerciales.cl).



# 5

## Temas sanitarios y fitosanitarios

Las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) se establecen para asegurar la inocuidad de los alimentos y evitar la propagación de plagas entre los animales y los vegetales en el intercambio de bienes y servicios. Cada país establece sus propias MSF. No obstante, tanto la OMC como los acuerdos comerciales bilaterales proporcionan un marco general bajo el cual estas normas deben aplicarse.

Lo que los acuerdos comerciales bilaterales establecen en materias sanitarias y fitosanitarias hacen referencia a un marco jurídico general, que es el establecido en el Acuerdo sobre Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Acuerdo MSF) de la OMC. Justamente la formulación general de esos textos, con frecuencia, hace difícil para los pequeños y medianos exportadores poder comprender el contenido y el alcance de lo que en ellos se trata. Asegurar su mayor comprensión puede tener una alta importancia para evitar problemas y perjuicios cuando estos pequeños empresarios intenten exportar.

### ¿Qué problema persigue resolver el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) de la Organización Mundial de Comercio (OMC)?

La propia OMC resume así la respuesta a esta pregunta ([www.wto.org](http://www.wto.org))

“Problema: ¿Cómo garantizar que se suministren a los consumidores de un país alimentos inocuos, esto es, “inocuos” con arreglo a los criterios que cada país considera apropiado? Y al mismo tiempo, ¿cómo se puede garantizar que la aplicación de normas estrictas de salud y seguridad no sea una excusa para proteger a los productores nacionales?”

La OMC da solución a este problema a través del Acuerdo MSF. Este Acuerdo define normas básicas, compartidas internacionalmente, relativas a asegurar la inocuidad de los alimentos, lo que en definitiva significa que los procedimientos comerciales deben asumir una activa preocupación por la preservación de la propia salud humana, animal y vegetal y -lo que es muy importante- sin impedir que estas normas promuevan un activo comercio.

Este objetivo del Acuerdo MSF incluye la preservación de la flora y fauna silvestre pero, a pesar de su incidencia indirecta, no se aplica a la protección del medio ambiente. Para regular este ámbito de problemas, la OMC ha generado un instrumento distinto.

### ¿Qué objetivos persiguen las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias?

Las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) tienen definido como ámbito y objetivos específicos de aplicación:

- La protección de la vida de las personas o de los animales frente a los riesgos resultantes de la presencia de aditivos, contaminantes, toxinas u organismos patógenos en los productos alimenticios;
- La protección de la vida de las personas de enfermedades propagadas por vegetales o por animales;
- La protección de la vida de los animales o preservación de los vegetales de plagas, enfermedades u organismos patógenos; o
- La prevención o limitación de otros perjuicios causados a un país como resultado de la entrada, radicación o propagación de plagas.

### ¿Cuál es la naturaleza y alcance de las medidas sanitarias? ¿Cómo se convergen los países para poder cumplir con las MSF? ¿Cómo este Acuerdo MSF regula las relaciones entre ellos en estas materias?

Una revisión del Acuerdo MSF de la OMC y de los propios acuerdos comerciales bilaterales suscritos por Chile confirma y obliga a reconocer que ellos sólo proporcionan un marco jurídico general y no persiguen aclarar cuáles son los requisitos y procedimientos específicos que los productos exportables deben cumplir.

Lo que la norma jurídica hace es inducir a los países a respetar principios básicos e internacionalmente compartidos para armonizar las medidas propiamente sanitarias y fitosanitarias.

Hecha la advertencia anterior entonces corresponde desprender que cada país define sus propias MSF y, según el Acuerdo MSF de la OMC, lo debiera hacer estableciendo requisitos específicos de importación que minimicen

los riesgos para la inocuidad de los alimentos y para evitar la propagación de plagas entre los animales y los vegetales. Cada país tiende a definir MSF para cada uno de los productos que puedan ser objeto de comercio internacional, siempre y cuando su naturaleza así lo amerite, pero además distinguiendo o diferenciando la MSF de un mismo producto importable según el país de procedencia.

Muchos factores pueden terminar influyendo en la definición de los requisitos y procedimientos de importación que cubre una MSF. Entre éstos figura la propia condición de clima del país importador y exportador, sus respectivas condiciones sanitarias nacionales, los riesgos sanitarios internacionales existentes, endémicos y emergentes, las capacidades institucionales sanitarias propias y de los países exportadores, etc. Es importante advertir que a veces, en los países, las voluntades subjetivas que concurren en la formulación de las MSF, a pesar de su efectiva finalidad de prevenir riesgos sanitarios, pueden verse extremadas, cruzándose con intenciones de proteccionismo comercial.

En estos casos, la exacerbación en los celos de protección sanitaria puede convertirse en un modo encubierto y artificial de protección comercial del producto, más allá de lo que cautela el principio de precaución o de prevención que garantiza el Acuerdo MSF. La medida sanitaria nacional preventiva debe ser concordante con la evaluación de riesgo sanitario que se haga para justificarla, de modo tal que no se convierta en un factor discriminante e inhibitorio del comercio.

Muchas veces, también es inevitable que las políticas nacionales de protección sanitaria se definan con sesgos propios respecto de los equilibrios de objetivos, lo cual termina reflejándose en sus respectivos sistemas nacionales de MSF propias. Chile y Australia mantienen elevadas exigencias para proteger su patrimonio sanitario y para utilizar esta condición como factor de competitividad. La UE, Japón y Canadá, en cambio, ponen un énfasis mayor en las exigencias que garantizan la inocuidad de los alimentos.

Estas sumas de realidades y de las complejidades de factores nacionales e internacionales, que se consideran, contribuyen a que los países exhiban MSF muy diferenciadas para un mismo producto internacionalmente transable.

Por eso el Acuerdo MSF de la OMC promueve una creciente armonización de las MSF nacionales, para lo cual se induce que sus formulaciones siempre se

justifiquen con métodos científicos. Para ello se alienta a utilizar las normas, directrices y recomendaciones internacionales, cuando éstas existan y siempre que sean suficientes para proporcionar el nivel adecuado de protección. Estas directrices en lo fundamental provienen de la Comisión del Codex Alimentarius, de la Oficina Internacional de Epizootias (hoy rebautizada como Organización Mundial de Sanidad Animal) y de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria.

Otro principio importante en este proceso es hacer valer el trato equivalente que establece que se aceptará la equivalencia de medidas para un mismo producto, aun cuando difieran con las propias o con medidas de terceros países, si el país exportador demuestra objetivamente al país importador que sus medidas alcanzan el nivel adecuado de protección sanitaria y fitosanitaria del país importador. En otras palabras, es más importante cumplir los objetivos de protección sanitaria de los países importadores, que los medios mediante los cuales se cumple. Este concepto también sirve como base para los acuerdos bilaterales y multilaterales entre socios comerciales sobre la base de la equivalencia, llamados Acuerdos de Reconocimiento Mutuo.

En el proceso de adopción de MSF de los países, el Acuerdo MSF también hace valer el principio de transparencia como condición del mismo. Esto significa que los países deben notificar oportunamente las modificaciones de sus medidas sanitarias y fitosanitarias, según procedimientos expresamente institucionalizados.

La creciente observancia por parte de los países de estos principios, sumados al de no discriminación, debieran contribuir a que el derecho de los países a precaver o prevenir riesgos sanitarios no colisione con la necesidad de los mismos a facilitar la expansión del comercio.

**¿Cuál es la importancia práctica de los acuerdos comerciales bilaterales, más allá del Acuerdo MSF de la OMC en estas materias?**

Los capítulos de MSF en los acuerdos comerciales bilaterales lo que hacen es adoptar totalmente este marco jurídico, pero poniendo especial énfasis en institucionalizar relaciones e iniciativas que contribuyan a acotar, precisar y reglamentar con mayor flexibilidad y agilidad las MSF específicas y procedimientos operativos del comercio en este ámbito. La importancia de ello es evidente si se considera que las MSF son específicas, pues los requisitos sanitarios normalmente se diferencian según los países de los que procede la importación.

Los acuerdos establecen la creación de Comités de MSF y algunos de ellos dejan abierta la creación de subcomités más especializados en los que concurren las autoridades sanitarias de los países asociados como mecanismo de consultas permanentes y para canalizar iniciativas, tales como:

1. de armonización,
2. de precisión en cuanto a hacer valer la equivalencia de trato,
3. de agilización y de creación de procedimientos institucionales en la entrega oportuna de información pública,
4. de cooperación, capacitación e intercambio de información técnica,
5. de coordinación de políticas sanitarias,
6. de solución de problemas o controversias y,
7. en general, para comprender las medidas de la contraparte y darle seguimiento a la aplicación de los acuerdos.

En el espacio de la bilateralidad, el Comité de trabajo conjunto de las autoridades sanitarias puede convertirse en un poderoso instrumento facilitador de más comercio, siempre y cuando las voluntades políticas de las contrapartes converjan en este sentido. Su existencia es una eficaz instancia para transparentar las efectivas voluntades de facilitación del comercio. Conforme esto ocurra, la mera institucionalización de un comité operante representa una nueva y apreciable ventaja competitiva respecto a otros países que carecen de canales similares de facilitación sanitaria del comercio. Esta ventaja no sólo es adicional, sino que también es condición necesaria para poder aprovechar la preferencia arancelaria otorgada.

Un ejemplo: En el comercio de carnes la entrada en vigor de las preferencias arancelarias, pasa a depender de la habilitación y acreditación recíproca de los sistemas y procedimientos sanitarios preventivos, fiscalizadores y de acreditación debidamente protocolizados. Es decir, si el acuerdo sanitario bilateral no funciona, difícilmente se podrán aprovechar las preferencias arancelarias otorgadas.

Es necesario destacar que Chile tradicionalmente ha exhibido una institucionalidad de protección sanitaria y fitosanitaria muy eficiente y prestigiosa internacionalmente. No obstante, los recientes Acuerdos bilaterales han obligado a que esta institucionalidad mejore aún más sus estándares de calidad, eficiencia, eficacia, de funcionamiento y de cobertura.

El reforzamiento de esta imagen es crucial para facilitar el ingreso de productos exportables chilenos en los nuevos mercados de destino, ya que las relaciones de confianza y de credibilidad que deposita la autoridad sanitaria

del país importador en la del país exportador es decisiva. Con los comités bilaterales que le dan seguimiento a los acuerdos se refuerzan esas relaciones de confianza. Con ello se crean las condiciones para desburocratizar y simplificar los procedimientos vericatorios de cumplimiento de las MSF por parte del socio comercial, pues el mayor conocimiento recíproco del funcionamiento de la institucionalidad del socio aumenta la transparencia de su funcionamiento. Por lo tanto, la credibilidad en su capacidad de detectar y reaccionar unilateral y oportunamente ante eventos críticos referidos a riesgos sanitarios (emergencia de plagas nuevas o reaparición de anteriores, incumplimiento de MSF por parte de los agentes privados, declaraciones sanitarias viciadas, impedimentos sanitarios indebidos de importación, etc.).

A mayor confianza y credibilidad mutua, mayor es el terreno que gana la aceptación recíproca del principio de autorregulación y de autovigilancia como modalidad de funcionamiento y de relación de los sistemas sanitarios nacionales.

La comprensión de cómo funcionan los Acuerdos sobre estas materias sanitarias es importante para que el empresario exportador pueda situar el contexto normativo institucional en que la autoridad sanitaria le define los requisitos y procedimientos específicos que él tendrá que cumplir para poder exportar sin traba alguna en este ámbito.

#### ¿En qué consisten los requisitos a que hacen referencia las MSF?

Todo producto, por lo tanto, toda glosa arancelaria puede estar afecta a una MSF, siempre y cuando su naturaleza y/o las condiciones en que se comercializa (por ejemplo, embalaje) puedan entrañar algún riesgo comprobable para la salud humana, de los animales o de las plantas. Esto determina que gran parte del comercio de productos de origen silvoagropecuario y acuícola puede estar afecto. Es decir, de las 7.900 glosas que aproximadamente conforma el Sistema Arancelario Chileno (SACH), varios centenares o un par de miles de sus glosas de productos tienen su comercio exportador o importador regulado por una MSF que es específica y propia.

Las MSF pueden adoptar formas muy diversas cuando se trata de prevenir riesgos tan diferentes en la misma medida que diversos son los productos transados internacionalmente. Por ejemplo, sólo para ilustrar, las MSF podrán:

- exigir que los animales y sus productos procedan de zonas libres de una enfermedad determinada (fiebre aftosa), pudiendo agregar o no condiciones

de excepcionalidad, siempre según la procedencia (carne con o sin hueso, grado de procesamiento, etc.);

- exigir inspección previa de productos con riesgos de contaminación microbiológica (salmonella en carne aviar, mariscos afectados por marea roja, etc.);
- exigir tratamientos previos de fumigación específica para prevenir y minimizar riesgos cuarentenarios también específicos (aplicación de bromuro

de metilo a fruta fresca, fumigación de maderas, etc.);

- regular condiciones ambientales de transporte (temperaturas, humedad, embalaje, etc.) y de tránsito por terceros países;
- establecer niveles de tolerancia máxima de residuos de plaguicidas en alimentos;
- establecer certificadamente la aptitud para el consumo humano de alimentos procesados o de medicamentos exportables.

Una ilustración más concreta acerca del contenido de una Medida Fitosanitaria (MF) se expone en el cuadro a continuación.

UVA DE MESA	PERFILES Y MOLDURAS DE CONÍFERAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• La UE requiere certificación para la uva de mesa con inspección previa para establecer que el embarque está libre de la plaga cuarentenaria <i>Liriomyza huidobrensis</i> (Díptera); <i>Liriomyza sativae</i> (Díptera), declaración que se respalda en base a un análisis muestral con raíz cúbica del 50% de un envase seleccionado cada 15.000 envases. Los embarques que transiten por Argentina requerirán una declaración sanitaria que establezca que la partida está libre de <i>proeulia sp</i> y <i>pseudococcus calceolariae</i>.</li> <li>• Para México el requisito cuarentenario establece una fumigación con bromuro de metilo en el origen o en destino para prevenir residuos de la plaga <i>Brevipalpus chilensis</i> (Ácaro) y otras expresamente indicadas. Además hay que incluir en la declaración que este embarque no proviene de la I Región.</li> <li>• Para China se previene el riesgo de las mismas plagas que para México, con una declaración adicional de que el embarque ha sido inspeccionado y que ha recibido un tratamiento de frío, resultando que está libre de la mosca mediterránea de la fruta. Muestras de 2% para lotes superiores a 1.000 cajas. Sólo se autorizan regiones productoras de Chile y los puertos chinos específicos de desembarque y se reglamenta el etiquetado con el estibado de pallets.</li> <li>• Para EE.UU. un embarque similar.....</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Para EE.UU., la UE y México requiere certificado fitosanitario, exigiendo maderas sin corteza y que estén libres de plagas y enfermedades y, en particular, la UE exige que esté libre de perforaciones del gusano <i>Monochamus spp</i>.</li> <li>• Se establecen tratamientos cuarentenarios optativos: secado al aire, en horno o Tratamiento T-404 (bromuro de metilo).</li> </ul>
	PIMENTÓN, CIRUELA Y ORÉGANO SECOS
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• México y China requieren certificación libre de <i>Brevipalpus chilensis</i> (Ácaro) y otras plagas expresamente indicadas. China regula el etiquetado según se estibe.</li> <li>• La UE requiere certificación libre de <i>Liriomyza huidobrensis</i> (Díptera); <i>Liriomyza sativae</i> (Díptera).</li> <li>• En ninguno de estos mercados se prevé tratamientos cuarentenarios.</li> </ul>

¿Cuál es el soporte de funcionamiento institucional que vela por el cumplimiento de las MSF?

Dado el gran universo de productos afectos a MSF, es evidente la imposibilidad de que un ente público centralizado fiscalice eficaz y eficientemente el cumplimiento de las MSF para cada operación de comercio exterior. Ello ha obligado a que la autoridad sanitaria cree un marco institucional de funcionamiento del sistema que descentraliza y externaliza hacia el sector privado, pero siempre bajo supervisión pública, muchas de las rutinas de certificación y fiscalización. El Servicio Agrícola y Ganadero (SAG), en el caso de Chile, lo que hace es reservarse las funciones del desarrollo normativo y de vigilancia del buen funcionamiento del sistema.

Esto le ha significado crear sistemas de trazabilidad o rastreabilidad de los flujos de productos exportables, normando el funcionamiento para posibilitar la acreditación internacional certificada de packings, plantas faenadoras de carne, plantas procesadoras (Buenas Prácticas Manufactureras), de PABCOs y de la certificación de sus Buenas Prácticas Ganaderas, registros de productores agrícolas con sus Buenas Prácticas Agrícolas debidamente certificadas, registros de profesionales con competencias técnicas nacional e internacionalmente acreditables de certificación y fiscalización sanitaria, según el tipo de producto, manuales de procedimientos técnicos de certificación e inspección para los distintos tipos de productos exportables, normativa de laboratorios y de regímenes cuarentenarios, etc.

¿Cómo rastrear la información sobre MSF que puede afectar a los productos exportables? ¿Qué procedimientos tiene que cumplir el exportador?

Un exportador que desee exportar un producto a un mercado determinado deberá dirigirse al Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) para saber si tiene que cumplir alguna MSF, en el ámbito de lo sanitario animal o fitosanitario, y en el de la acreditación de su aptitud para el consumo humano, deberá dirigirse al Ministerio de Salud. Estos requisitos, en general, aparecen publicados en los respectivos sitios WEB: [www.sag.gob.cl/](http://www.sag.gob.cl/) y [www.minsal.cl](http://www.minsal.cl).

Un detalle más desglosado de cómo rastrear la información en el sitio WEB del SAG se expone a continuación, distinguiendo algunos subsectores de interés:

**a**

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS:  
([www.sag.gob.cl](http://www.sag.gob.cl) entrar al link exportaciones).

Se dispone de la información clasificada en las siguientes secciones:

**1. Documentos para exportación:**

Aquí se incluyen los documentos con los procedimientos e instructivos para la certificación fitosanitaria de productos vegetales de exportación:

a. Procedimiento:

- Procedimiento certificación fitosanitaria de productos vegetales de exportación (PDF).

b. Instructivo:

- Adscripción de plantas al programa de inspección en origen (PDF).
- Instructivo Directrices para la emisión del certificado fitosanitario de exportación de productos vegetales (PDF).

c. Documentos generales:

- Excepciones al alcance del Procedimiento de Certificación Fitosanitaria de productos vegetales de exportación, (D-PA-EA-002) (PDF).
- Condiciones de los envases y embalajes de exportación, (D-PA-EA-003) (PDF).
- Tratamiento de fumigación con bromuro de metilo, (D-PA-EA-004) (PDF).
- Tratamiento de frío, (D-PA-EA-005) (PDF).
- Tratamiento de fumigación con fosfina, (D-PA-EA-006) (PDF).
- Normativa de sanciones, (D-PA-EA-007) (PDF).
- Actividades que ejecuta la Contraparte Profesional, Contraparte Técnica y Contraparte en el programa de inspección en origen, (D-PA-EA-008) (PDF).
- Formularios, (ZIP).

d. Manual SAG – USDA: Documento de acceso exclusivo a supervisores SAG - APHIS.

e. Instructivo Operacional Programa de Pre-embarque SAG-USDA-APHIS-ASOEX.

## 2. Protocolos y planes de trabajo para exportaciones hortofrutícolas.

Algunos países exigen procedimientos especiales para la importación de algunos productos, los cuales se presentan en esta sección.

País	Plan de Trabajo / Protocolo
Colombia:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan de Trabajo para la exportación de frutas de carozo y pomáceas</li> </ul>
Corea	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Protocolo para la exportación de naranja y limón</li> <li>• Protocolo para la exportación de uva de mesa y kiwi</li> </ul>
Costa Rica	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acuerdo para la exportación de uva de mesa</li> </ul>
China	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Protocolo para la exportación de cereza</li> <li>• Protocolo para la exportación de ciruela</li> <li>• Protocolo para la exportación de kiwi</li> <li>• Protocolo para la exportación de manzana</li> <li>• Protocolo para la exportación de uva de mesa</li> </ul>
Japón	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Medidas de inspección para la exportación de cereza</li> </ul>
México	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Procedimiento para la exportación de ajo</li> <li>• Plan de Trabajo para la exportación de pomáceas (manzana y pera) y frutos de carozo (durazno, nectarina, ciruela, plumcot, cereza y damasco) con verificación en origen bajo un enfoque de sistemas</li> <li>• Procedimiento de inscripción y autorización de muestreadores y laboratorios</li> <li>• Procedimiento para la exportación de uva de mesa, kiwi y caqui con tratamiento de fumigación</li> </ul>
Panamá	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Protocolo fitosanitario para la exportación de manzana y pera (pomáceas) cereza, ciruela, damasco, durazno, nectarín y plumcot (carozos)</li> </ul>
Perú	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan de Trabajo para la exportación de frutos de carozo</li> <li>• Addendum al Acuerdo de Cooperación y Coordinación para exportar manzana y pera</li> <li>• Plan de Trabajo para exportar uva de mesa</li> </ul>

### 3. Inscripción de semilleros de exportación en línea

Se presentan los requisitos exigidos para la importación de semillas en los países de destino. Normalmente se requiere una certificación sanitaria durante el crecimiento del cultivo, para lo cual la empresa debe inscribir sus semilleros ante el SAG, trámite que puede hacerse en las oficinas del SAG habilitadas para ello o por Internet: <http://idase.sag.gov.cl/sistema/>

### 4. Control oficial en cadena de exportación de frambuesas

Los participantes de la cadena de exportación de frambuesas (huertos, centros de acopio, comercializadores, plantas procesadoras de frambuesa congelada y exportadoras) deben cumplir una serie de requisitos para asegurar la inocuidad del producto y su trazabilidad.

Los huertos deben inscribirse ante el SAG en la Oficina Sectorial correspondiente, o en línea en el sitio: <http://www.sag.gov.cl/sisber/pubsber/>.

Los detalles de los requisitos y las pautas de verificación de las auditorías fitosanitarias se encuentran en el sitio Web.

### 5. Exportación de material de propagación

Se entregan a modo referencial los requisitos por mercado para la exportación de bulbos, plantas y semillas.

Además, se puede obtener en este lugar el registro de las empresas exportadoras de material de propagación.

### 6. Listado de productores y sus variedades excluidos del proceso exportador

Información con acceso exclusivo para supervisores SAG que cuenten con clave.

## 7. Registros para exportaciones agrícolas

Algunos países establecen como requisito para los agentes de la cadena exportadora, el registro previo de sus participantes. En este lugar se encuentran dichos registros por país.

Registros para exportaciones agrícolas	
País	Plan de Trabajo / Protocolo
Colombia:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Registro de packings (empacadoras) de pomáceas y carozos</li> </ul>
China	Registros de productores y packings autorizados para exportar: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Manzana</li> <li>• Cereza</li> <li>• Ciruela</li> <li>• Kiwi</li> <li>• Uva de mesa</li> </ul>
Costa Rica	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Registro de packings de uva de mesa</li> </ul>
Estados Unidos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Registro muestreo por etapa: Registro de plantas frutícolas autorizadas para realizar muestreo por etapa en el programa preembarque SAG/USDA.</li> </ul>
México	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Productores pomáceas Red monitoreo Syngenta</li> <li>• Productores carozos Red monitoreo Syngenta</li> <li>• Registro de exportadores, packings y productores de ajo</li> <li>• Registro de muestreadores y laboratorios autorizados</li> <li>• Registro de packings (empacadoras) de carozos y pomáceas</li> <li>• Registros centros de fumigación</li> <li>• Registro Sitios de Producción Categoría A</li> <li>• Registro Sitios de Producción Categoría B</li> <li>• Registro Sitios de Producción Categoría C</li> <li>• Sitios de producción y variedades excluidos</li> <li>• Instalaciones aprobadas para tratamiento con fosfina</li> </ul>
Panamá	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Instalaciones aprobadas para tratamiento con fosfina</li> <li>• Registro de packings (empacadoras) de pomáceas y carozos</li> </ul>
Perú	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Registro de packings (empacadoras) de carozos</li> <li>• Registro de packings de uva de mesa</li> </ul>

## 8. Requisitos por país D-PA-EA-001

Esta herramienta ha sido desarrollada para realizar consultas en línea sobre los requisitos que define, para el programa de origen, la Organización Nacional de Protección Fitosanitaria de los países importadores. Es actualizada en forma permanente y rápida, de manera de entregar la información en forma adecuada a los exportadores agrícolas.

La información que contiene es la siguiente:

- Requisitos de Salida
- Plagas Cuarentenarias
- Declaraciones Adicionales
- Requerimientos Adicionales
- Tratamientos Cuarentenarios
- Nivel de Muestreo

Protocolos, Planes de Trabajo y Registros

### b

EXPORTACIONES PECUARIAS:

([www.sag.gob.cl](http://www.sag.gob.cl) entrar al link exportaciones).

Se dispone de la información clasificada en las siguientes secciones:

#### 1. Exigencias de los países importadores

Mediante un sistema de consulta en línea, se pueden obtener los certificados correspondientes a los productos pecuarios por producto y país de destino. En estos documentos se explicitan los requisitos sanitarios en destino.

#### 2. Principios de la OMC para los acuerdos sanitarios entre países

Se explican los objetivos de estos acuerdos y mediante vínculos se facilita el acceso a páginas Web de la OMC, la OIE y el Codex Alimentarius.

### 3. Proceso de reconocimiento pecuario

Se explica el procedimiento para obtener el reconocimiento sanitario de los productos pecuarios por parte de un país importador.

### 4. Acción del SAG en el comercio exterior

Se describen las acciones del SAG en materia del comercio exterior pecuario.

### 5. Establecimientos habilitados para exportar

Se dispone de los establecimientos habilitados por Región, especie y mercados. También se puede descargar el "Manual General de Procedimientos del Sistema de Certificación de Productos Pecuarios" y de la Resolución N° 2561, que crea el Sistema Nacional de Inscripción de Establecimientos Exportadores de Productos Pecuarios.

Finalmente están los links a los Servicios Veterinarios Oficiales Internacionales de diversos países.

### 6. Sistema de Inspección Integrado Oficial para Alimentos de Origen Animal, SIIO

Se explica el funcionamiento de este sistema, diseñado para alimentos de origen animal (carnes frescas y productos cárnicos y lácteos, entre otros), en el que se basa el apoyo del SAG al proceso exportador.

Se puede acceder a la normativa nacional e internacional, los Programas de Planteles Animales bajo Certificación Oficial, PABCO, los sistemas de certificación y los instructivos correspondientes.

### 7. Exportaciones apícolas

Como una forma de apoyar a las empresas exportadoras de este sector, se ha dispuesto en la Web del SAG este espacio donde se encuentra el Registro de Apicultores de Miel de Exportación (RAMEX), los requisitos para los establecimientos exportadores de miel y para la autorización para ingresar a la Unión Europea.

## C

### EXPORTACIONES FORESTALES:

([www.sag.gob.cl](http://www.sag.gob.cl) entrar al link exportaciones).

Se entrega información sobre los procedimientos y requisitos para obtener la Certificación Fitosanitaria de Productos Forestales de Exportación:

#### 1. Norma Internacional para Medidas Fitosanitarias N° 15 (NIMF N° 15) que regula los embalajes de madera

Se señala la normativa, los países que la exigen y la acreditación de terceros para la ejecución de tratamientos y timbrado de maderas y de embalajes de madera de exportación.

#### 2. Manual de procedimientos: Certificación fitosanitaria de productos forestales de exportación

Se dispone de los diez capítulos de este Manual que explican el funcionamiento del sistema de certificación diseñado para estos productos.

## D

### ALIMENTOS PROCESADOS:

La información sobre procedimientos y requisitos para la exportación de alimentos procesados se encuentra en el Ministerio de Salud y, en algunos casos, en el SAG.

En la Web del Ministerio de Salud, [www.minsal.cl](http://www.minsal.cl), en la sección sobre normativa, se dispone de un gran número de reglamentos y leyes, entre ellas las que regulan a este sector, como por ejemplo el Reglamento Sanitario de los Alimentos. También se encuentra allí la información sobre requisitos sanitarios para la elaboración y comercialización de medicamentos y cosméticos.

Es importante destacar que estas regulaciones son las básicas que se exigen para producir y comercializar alimentos procesados en Chile y que, por lo tanto, también son los requisitos indispensables o mínimos para exportar, los que en general son compatibles con los de la normativa internacional. Esto, sin embargo, no obsta que cada país pueda tener requisitos adicionales respecto a la norma chilena, los que para poder ingresar en sus mercados tienen que ser cumplidos por el exportador.

La página Web de la asociación gremial ChileAlimentos, que reúne a un número importante de las industrias del sector alimentos, contiene información

útil sobre la normativa nacional e internacional para producir y comercializar alimentos: [www.chilealimentos.cl](http://www.chilealimentos.cl). En este sitio se publica la información oficial con requisitos que exigen países como Argentina, Brasil, Canadá, Colombia, Corea del Sur, Francia, México, Reino Unido, República Checa, República Dominicana, UE, Venezuela y Hong-Kong, además de la nacional. También, a través de la WEB [www.acuerdoscomerciales.cl](http://www.acuerdoscomerciales.cl) podrá acceder a información relevante en esta materia a través de links ordenados según los acuerdos suscritos.

#### e

#### PRODUCTOS PESQUEROS:

Para exportar productos pesqueros, se debe solicitar la autorización del Servicio Nacional de Pesca (SERNAPESCA), mediante la presentación del formulario "Notificación de Embarques para Productos Pesqueros de Exportación" en las oficinas de SERNAPESCA del puerto de salida aduanera de la carga.

Este formulario puede ser descargado desde el sitio Web de SERNAPESCA, [www.sernapesca.cl](http://www.sernapesca.cl), en la sección de exportaciones.

#### Notificación de Embarque para Productos Pesqueros de Exportación (NEP-PEX):

Si el exportador no requiere certificación oficial, SERNAPESCA autorizará la exportación bajo el cumplimiento de los requisitos técnicos y administrativos generales detallados en el capítulo 2 del Manual de Procedimientos CER/MP1. Este Manual puede ser descargado desde el mismo sitio.

En la Web se entregan las instrucciones del Certificado de Origen y la Certificación Sanitaria, en caso de que el importador la exija.



# 6

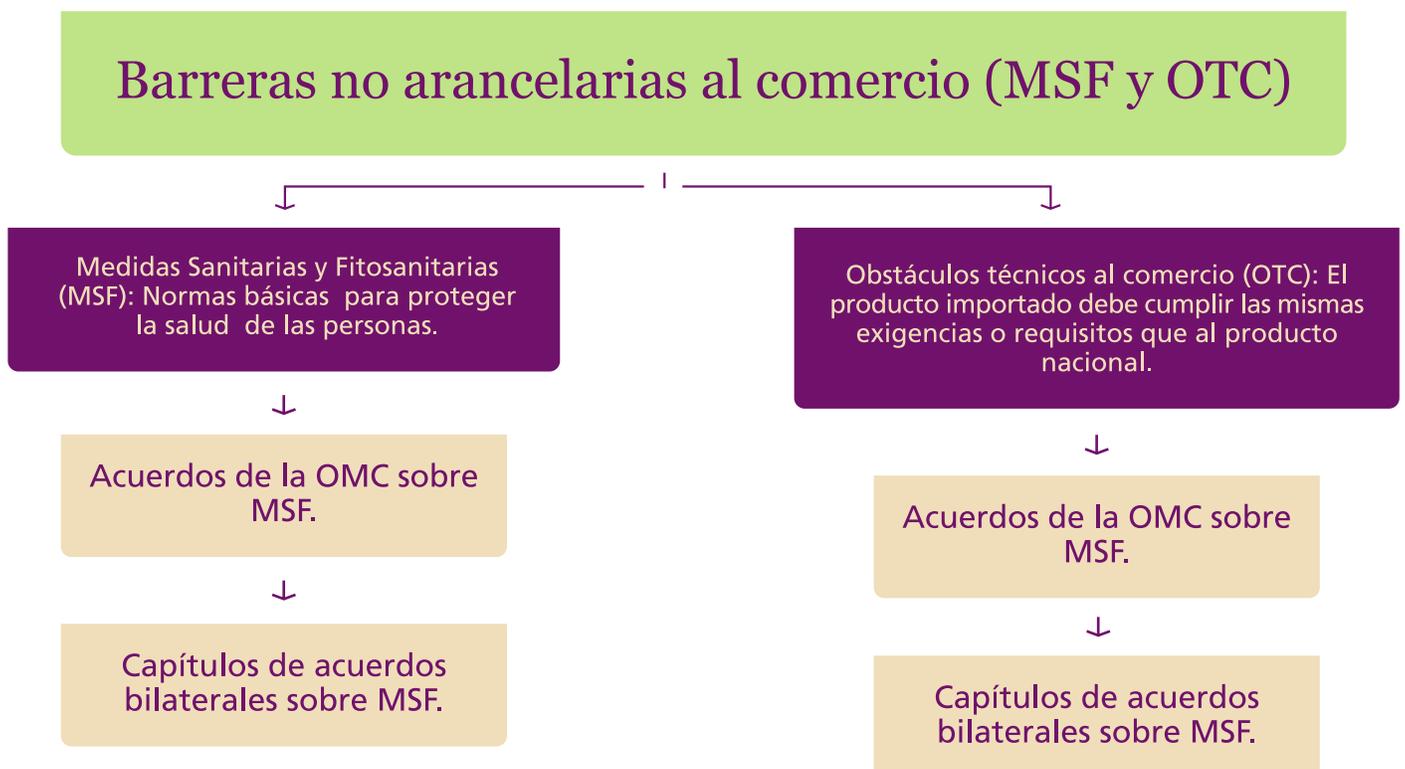
## Obstáculos técnicos al comercio

Los obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) nacen de la necesidad de cautelar el derecho de los consumidores a una libre elección informada de los productos que consumen. Los países crean y comunican regulaciones que nivelan las garantías de calidad de los productos importados con las mismas garantías con que se producen internamente. Es decir, se trata de una aplicación progresiva del principio de trato nacional, regulado por la OMC y los acuerdos comerciales bilaterales.

¿Qué se entiende por un Obstáculo Técnico al Comercio?

Antes se hizo referencia a la calidad sanitaria de los productos exportables. Pero no basta que la Autoridad garantice o certifique la calidad sanitaria de los mismos. Pues la calidad sanitaria de un producto en definitiva

representa un concepto de calidad básica o 'piso' (mínimo indispensable a cumplir) y tiene una connotación o ámbito de aplicación bastante acotado. La normativa cautelante de esta calidad sanitaria, que requiere el producto importado, es definida por el Estado del país importador.



Pero también se puede distinguir un concepto distinto, más amplio de calidad que desde el sector privado definen los compradores del país importador. Su amplitud hace referencia a otros atributos del producto, diferentes o no necesariamente relacionados con los sanitarios y la inocuidad.

Este concepto de calidad, que se encuentra muy asociado a la seguridad del consumidor, se ha instalado en el centro de la competencia internacional, sobre la base de ofrecer y perseguir la máxima satisfacción del consumidor. En los grandes mercados internacionales, la competencia para ganar nuevos consumidores se rige cada vez más por diferenciar la calidad de los mismos productos y por dar máxima información sobre sus atributos técnicos, su seguridad y sobre las condiciones que rodean su producción.

La necesidad de cautelar el derecho de los consumidores a una libre elección informada de los productos que consumen, obliga a la competencia y a los propios países a crear y comunicar regulaciones que nivelen las garantías de calidad de los productos importados con las mismas garantías con que se producen internamente (aplicación del principio del trato nacional).

En este caso, la aplicación del principio del trato nacional está invirtiendo los términos anteriores de la exigencia, ya que se le obliga al producto importado a cumplir las mismas exigencias o requisitos que se le exige al producto nacional. (Antes se habló de que al producto importado no se le puede exigir más de lo que se le exige al producto nacional). Con ello la difusión de las normas técnicas ha adquirido una relevancia creciente para nivelar la competencia entre productos nacionales e importados.

La adopción de normas de fabricación y de muy variados reglamentos técnicos, que afectan al producto y a su proceso y entorno de producción, ha resultado de acciones unilaterales de cada país y su generalización en los grandes mercados importadores, ha creado una alta variabilidad en las normas de un mismo producto, entre uno y otro país o entre regiones distintas del planeta. Con ello el riesgo de que estas normas técnicas obstaculicen el comercio internacional ha ido en aumento. Tener demasiadas normas diferentes hace la vida difícil a los productores y a los exportadores, lo que ha conducido a percibirlos como verdaderos Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC). Pero siendo ésta una tendencia inevitable surge entonces la pregunta central:

### ¿Cómo asegurar que las normas sobre OTC sean realmente útiles?

Justamente para responder a esta pregunta fue necesario que se suscribiera multilateralmente en el marco de la OMC un Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (Acuerdo OTC), que es al que toman como referencia los acuerdos comerciales bilaterales que ha suscrito Chile. En este Acuerdo la OMC identifica el problema antes expuesto y encamina una normativa para resolverlo en la práctica del comercio internacional ([www.wto.org](http://www.wto.org), cambiar a idioma español y buscar en link temas comerciales).

El Acuerdo OTC, al igual que el Acuerdo MSF de la OMC, tiene como objetivo incentivar el uso de normas internacionales que contribuyan a una mayor disciplina, ordenamiento y armonización de los reglamentos nacionales. La configuración de un sistema internacional que ordene los OTC contribuye a cautelar los intereses de los consumidores en los países importadores y a echar las bases jurídicas institucionales para el desarrollo de un sistema mundial de comercio más transparente, seguro y confiable. Esto implica que países importadores y exportadores tienen que compatibilizar la formulación y cumplimiento de normas técnicas transparentes, no discriminatorias y no distorsionantes de comercio.

El Acuerdo dispone que toda norma y reglamento debe: a) ser notificadas o comunicadas oportunamente, b) tener una finalidad legítima y c) el impacto o costo de aplicar la norma debe ser proporcional al propósito de ella. También se dispone que si hay dos o más formas de lograr el mismo objetivo, se deberá adoptar por la alternativa menos restrictiva para el comercio.

### ¿Cuáles son los objetivos específicos y ámbitos de aplicación de los OTC?

Sin ser exhaustiva, la OMC distingue los siguientes tipos de OTC según sean los objetivos de aplicación de las normas y reglamentos técnicos:

#### Protección de la seguridad de las personas

La mayoría de los reglamentos técnicos y normas se adoptan con objeto de proteger la seguridad o la salud de las personas. Tratándose de seguridad, por ejemplo, están los reglamentos nacionales que exigen que los automóviles lleven cinturones de seguridad o airbags para minimizar las lesiones en caso de accidentes de carretera o que los enchufes eléctricos se fabriquen de manera que protejan a los usuarios. En la misma categoría

pueden señalarse reglamentos que restringen y que obligan a advertir, por ejemplo, sobre pinturas con riesgos de inhalación de plomo, sobre otros productos que contienen asbesto, productos químicos susceptibles de reacciones químicas peligrosas, etc. También resulta destacable citar al respecto la legislación de EE.UU. contra el bioterrorismo, cuyo objetivo de seguridad nacional por resguardar el de las personas en su calidad de consumidores incide en los procedimientos de comercio.

#### Protección de la salud de las personas

En cuanto a los reglamentos cuyo objetivo es la protección de la salud humana, los más evidentes son el empleo de etiquetados advirtiendo sobre el uso restrictivo de medicamentos o sobre su formulación, que los cigarrillos pueden ser perjudiciales para la salud o sobre el uso de artefactos o productos con riesgos eléctricos, de combustión o de explosión. Notable resulta la normativa con que la UE exige etiquetar, advirtiendo cuando se trata de alimentos originados en una manipulación genética (transgénicos), norma que en el mercado norteamericano se rechaza para proteger a los productores de productos transgénicos en su competencia con los mismos productos convencionalmente producidos. En general, la mayoría de las medidas relacionadas con el control de enfermedades humanas quedan regidas por el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, salvo que se trate de enfermedades propagadas por los vegetales o por los animales (como la hidrofobia).

#### Protección de la salud y la vida de los animales y los vegetales

Actualmente son muy corrientes los reglamentos que protegen la salud y la vida de los animales o de los vegetales. Su objetivo es que no se extingan especies animales o vegetales amenazadas por la contaminación del agua, la atmósfera y el suelo. Algunos países, por ejemplo, prohíben la captura de peces de especies amenazadas antes de que hayan alcanzado determinado tamaño y en la UE se destaca la observancia de las normas en defensa del bienestar de los animales.

#### Protección del medio ambiente

La mayor preocupación de los consumidores con respecto al medio ambiente, como consecuencia de los crecientes niveles de contaminación de la atmósfera, el agua y el suelo, ha inducido a muchos gobiernos a adoptar reglamentos encaminados a la protección del medio ambiente. Entre ellos figuran, por ejemplo, los relativos al reciclado del papel y de productos plásticos y a los niveles de emisión de gases de los vehículos a motor o a dispositivos ahorradores de energía.

#### Prevención de prácticas que induzcan a error

La mayor parte de esos reglamentos prevén la protección de los consumidores mediante su información, en forma principalmente de prescripciones en materia de etiquetado, por ejemplo, en calzados, textiles, plásticos, etc. Otros reglamentos incluyen prescripciones en materia de clasificación y definición, grado de fragilidad, embalaje y medidas (volumen, peso, grados brix, grados alcohólicos, etc.), instructivos de uso o modo de manipulación para impedir prácticas que induzcan a error o riesgos de daño por exposición a temperaturas o a condiciones ambientales determinadas de humedad o de exposición solar.

#### Otros objetivos

Otros objetivos de los reglamentos son la calidad, la armonización técnica, la comunicación de atributos que hagan comparables los productos o, simplemente, la facilitación del comercio. Los reglamentos relativos a la calidad -por ejemplo, los marketing orders que exigen que las frutas, legumbres y hortalizas alcancen un determinado tamaño para poder ser objeto de comercio- son muy corrientes en países como EE.UU., UE, Japón y la EFTA. Los encaminados a la armonización de ciertos sectores, por ejemplo los de las telecomunicaciones, entre equipos electrónicos y su compatibilización con módulos periféricos, están muy extendidos en regiones económicamente integradas, como la Unión Europea y la EFTA. En cuanto a las normas que obligan a mantener informados a los consumidores, para orientarles mejor en sus decisiones de compra del producto, figuran aquellos reglamentos que regulan la comunicación de las características específicas de un producto, por ejemplo del tamaño, su procedencia, la composición de materiales o sustancias, la forma, el diseño, las funciones o el rendimiento, o bien advirtiendo la manera en que se etiqueta, protege o embala antes de ponerlo en venta. En otros casos, se obliga a comunicar la manera en que se elabora un producto, ya que ésta puede influir en esas características, en cuyo caso se termina exigiendo la elaboración de reglamentos técnicos y normas relativas a los procesos y métodos de producción en lugar de obligar a especificar las características mismas del producto.

### ¿Cómo distinguir entre los ámbitos de aplicación del Acuerdo OTC y del Acuerdo MSF?

Muchas veces, el ámbito de las MSF se confunde con el de los OTC.

Para aclarar esta aseveración, es importante destacar que el Acuerdo OTC opera con objetivos y principios similares a los del Acuerdo MSF en cuanto a ordenar, disciplinar y armonizar internacionalmente el proceso de adopción y aplicación de normas nacionales. Pero sus principales diferencias residen en que el Acuerdo OTC busca asegurarle al consumidor la entrega de información sobre su calidad técnica, es decir, no exclusivamente sanitaria, mientras que las MSF previenen riesgos cuya evaluación se sustenta en principios científicos y no sólo en una eventual necesidad de informar al mercado. La evaluación del riesgo de no lograr el objetivo no determina la legitimidad o ilegitimidad de un OTC, tal como sí ocurre con el Acuerdo MSF.

En el marco de esta distinción de ámbitos corresponde entender que la certificación de Buenas Prácticas –sean éstas Agrícolas, Manufactureras, de Transporte, Ambientales, Laborales- representan OTC que persiguen dar confianza a los consumidores, garantizando inocuidad de los alimentos y sustentabilidad ambiental y social de los productos exportados a un costo similar que el pagado por la producción interna de los países importadores. La certificación de Buenas Prácticas y del Hazard Analysis and Critical Control Point (HACCP) o Análisis Aleatorio sobre Puntos de Control Críticos, como método de prevención y monitoreo permanente de la inocuidad, forma parte de los sistemas de trazabilidad de los alimentos, como condición de garantizarle al consumidor alimentos seguros.

Por eso es que en el caso de los alimentos, por regla general, las medidas sanitarias o fitosanitarias no consideran requisitos en materia de etiquetado, sobre el valor nutritivo de los mismos, las normas de calidad y la reglamentación de su embalaje, pero sí se consideran cuando quedan afectas al cumplimiento de normas del Acuerdo OTC.

En cambio, por definición, los reglamentos que se refieren a la contaminación microbiológica de los alimentos, a su vencimiento o en el que se establecen niveles autorizados de residuos de plaguicidas o de medicamentos veterinarios en que se identifican los aditivos alimentarios autorizados, sí quedan sujetos al Acuerdo MSF. Este último también se hace extensivo a ciertas prescripciones en materia de embalaje y etiquetado si ellas guardan relación directa con la inocuidad de los alimentos.

### Ejemplos de obstáculos técnicos al comercio

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

¿Cuáles son los problemas más recurrentes presentados por los países al Comité de OTC de la OMC?

La experiencia indica que los problemas de discusión más frecuentes son:

1. Medidas más restrictivas al comercio de lo necesario.
2. Prácticas de comercio discriminatorias.
3. Ausencia de notificación o falta de notificación oportuna a la OMC de proyectos de reglamento técnico o de procedimientos de evaluación de la conformidad.
4. Fechas de entrada en vigencia de medidas no permiten plazos razonables de observaciones y ajustes de las mismas.
5. Falta de respuesta a los comentarios que los países formulan a los proyectos de reglamento y de procedimientos de evaluación de la conformidad.
6. No se consideran las normas internacionales en la elaboración de los reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad.

¿Cuál es el aporte que hacen los acuerdos comerciales bilaterales, más allá del Acuerdo OTC de la OMC, para facilitar las exportaciones chilenas?

Al ampararse en el Acuerdo OTC de la OMC, todos los Acuerdos bilaterales en esta materia lo que hacen es reafirmar los objetivos y principios suscritos ante la OMC. Pero, más que eso, con ellos se crea el mismo espacio de bilateralidad que, al igual que en el caso de los Acuerdos sanitarios, brinda la oportunidad de buscar una verdadera armonización de los OTC a través de una mayor institucionalización de las relaciones.

Todos los acuerdos comerciales suscritos por Chile, con excepción del de Canadá, contemplan disposiciones sobre OTC. En particular, los TLC con Estados Unidos, Corea, Japón, Unión Europea, México, Centroamérica, Panamá, Perú, Ecuador y Colombia, disponen explícitamente la existencia de un Capítulo OTC, con una institucionalidad dada por un Comité OTC. (Ver: <http://www.reglamentostecnicos.cl/OtroDocumento/AcuerdosComerciales> y [www.direcon.cl](http://www.direcon.cl) o [www.acuedoscomerciales.cl](http://www.acuedoscomerciales.cl)).



Este Comité actúa como un facilitador comercial y foro para implementar acciones de cooperación bilateral y abordar los problemas específicos que puedan surgir en su relación comercial en materia de OTC. Los capítulos OTC de los Acuerdos no establecen medidas específicas sectoriales, como por ejemplo el que se acepten los certificados de aprobación de los productos eléctricos emitidos en el país de origen, sino más bien se refuerzan las disciplinas OMC y se propicia la cooperación en términos de conocimiento de las medidas que rigen en ambos países y las posibilidades de concertar, entre otros, acuerdos en relación a la equivalencia de los reglamentos técnicos de los países, aceptación de los resultados de la evaluación y/o acuerdos de reconocimiento mutuo.

Como resultado de las negociaciones comerciales y como aporte a las buenas prácticas regulatorias, el Ministerio de Economía dictó el decreto 77/04, el cual establece los pasos que deben seguir las Autoridades en Chile para elaborar, adoptar y aplicar reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad. Entre otros aspectos, los Ministerios, Servicios, etc. deben publicar en un medio de circulación nacional o bien en la página Web de sus instituciones, los proyectos de reglamentos y permitir que todos los interesados, ya sea nacionales o de terceros países, tengan oportunidad de hacer presente sus comentarios antes que la normativa sea dictada, lo que significa una mejor regulación y reduce los espacios para que después sea cuestionada, es decir, se facilita el comercio. (Ver: <http://www.reglamentostecnicos.cl/OtroDocumento/ComisionNacional>).

El Ministerio de Economía también ha llevado a cabo capacitaciones tanto al sector público como privado sobre estas buenas prácticas y sobre los derechos que tiene el país frente a regulación extranjera que se aparte de las obligaciones internacionales. Se notifica a la OMC los proyectos de reglamentos extranjeros y se distribuye a nivel nacional, las notificaciones que hacen otros países.

En materia de transparencia y gracias a los fondos europeos en el marco del Acuerdo Chile-UE, se creó el Portal de Reglamentos Técnicos ([www.reglamentostecnicos.cl](http://www.reglamentostecnicos.cl)), que por una parte contiene la mayoría de los reglamentos técnicos aplicables en nuestro país, así como también aquellos vigentes en la Unión Europea. Incluye además los requisitos ambientales del mercado europeo.

### ¿Cómo operan los sistemas verificadores del cumplimiento de los OTC?

En primer lugar, los fabricantes y los exportadores necesitan saber cuáles son los reglamentos técnicos que se exigen en sus posibles mercados y de qué forma deben demostrar que cumplen con las especificaciones exigidas (evaluación de la conformidad). Esta no es una tarea fácil. Conforme el comercio internacional crece y se diversifica, el tema de los OTC va adquiriendo una cobertura o una malla de referencias cada vez más amplia y compleja. Alrededor de 900 reglamentos técnicos o procedimientos de evaluación de la conformidad nuevos o modificados se notifican cada año a la OMC. El Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC es el principal centro de intercambio de información para los miembros y también el principal foro para que los países le den seguimiento a los reglamentos y su aplicación, examinándolos de forma cruzada entre sí.

Existen varias formas de demostrar que un producto cumple con las especificaciones de un reglamento técnico. Una de ellas, es la "declaración del proveedor", situación en la cual es el proveedor quien declara que el producto cumple. Esta es la modalidad más valorada por los exportadores por su simplicidad y bajo costo. Para productos que puedan representar un mayor riesgo, los países pueden requerir que los productos sean certificados por organismos de evaluación de la conformidad de los países de importación o bien por organismos reconocidos internacionalmente por su competencia técnica.

Aquí también cobran relevancia los Acuerdos que ha suscrito Chile y que incorporan el tema OTC en su cobertura, ya que a través de la cooperación bilateral se puede llegar a concretar iniciativas que deriven, entre otras, al reconocimiento mutuo o unilateral de los resultados de una o más evaluaciones de conformidad, lo que en términos prácticos significa que el país importador acepte los resultados de laboratorios y certificaciones efectuadas al producto en el mercado exportador y por lo tanto no exige una nueva certificación para su comercialización en el mercado importador.

Por lo general, son los agentes privados los que deben demostrar que los productos cumplen las prescripciones establecidas en los reglamentos y normas del país importador. Esto ocurre en los más diversos ámbitos que comprenden estos temas, como por ejemplo, sucede con los programas de aseguramiento de calidades específicas (Buenas Prácticas Manufactureras, Agrícolas, Ganaderas, de Transporte, Forestales, etc.), procedimientos de monitoreo HACCP, habilitación y funcionamiento de sistemas de trazabilidad,

certificación de sellos ISO 9000, ISO 15000, certificación de sistemas de producción y comercialización de producciones bioorgánicas, temas de metrología, etc.

El hecho que los estándares técnicos quedan definidos, para el grueso del comercio internacional, por los grandes mercados consumidores, de productores y de importación del hemisferio norte ha significado que sean estos países los que han liderado el desarrollo de un creciente mercado de certificación técnica de productos y de acreditación de una diversidad de agentes participantes en este sistema. En él, múltiples agencias o empresas de servicios certificadores, acreditadores y técnicos verificadores, con sus sellos propios de marca, compiten entre sí para certificar el cumplimiento de los reglamentos técnicos ante la autoridad fiscalizadora pública del país importador.

Conforme el comercio exportador del hemisferio sur hacia el norte ha estado creciendo, los grandes sellos certificadores de calidad también extienden sus cadenas de trabajo hacia nuestros países, lo que *va pari passu* con las exigencias crecientes de calidad de esos grandes mercados consumidores.

#### ¿Cuáles son los OTC más frecuentes con que se enfrentan los exportadores chilenos en los mercados de destino?

Una advertencia de orden general para el exportador chileno. En el cuadro antes descrito, un mismo producto destinado a distintos mercados, en la realidad, podrá sin embargo enfrentarse al cumplimiento de OTC o de reglamentos técnicos aparente o efectivamente diferentes, que norman la importación de ese mismo producto. En otros casos, estas normas podrán ser sólo aparentemente similares. Pero, en la práctica misma del comercio, son las interpretaciones que hace la autoridad importadora de esos reglamentos

las que valen, al decidir si el producto finalmente ingresa o no al mercado importador. Es común que estas interpretaciones pueden observar un alto grado de discrecionalidad.

Detrás de esta realidad se manifiesta la insuficiente armonización o también puede resultar de la insuficiente claridad o de la amplitud o imprecisión con que se formulan esos reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de conformidad, y que por lo mismo pueden quedar sujetas, por parte de la autoridad importadora, a interpretaciones discriminatorias o inhibitorias de comercio. Por eso, será conveniente entonces que el exportador para prevenir estos riesgos se haga asesorar por empresas que homologan interpretativamente estos reglamentos y procedimientos de evaluación para mercados con culturas importadoras tan distintas, como pueden ser los de Brasil, la UE, Japón, China, Malasia o Venezuela.

En un orden más concreto e ilustrativo del alcance práctico que pueden adquirir los OTC, el Ministerio de Economía realiza y actualiza anualmente un catastro de los principales OTC que han estado afectando a la oferta exportadora chilena, (<http://www.economia.cl>). En este catastro se advierte que los OTC identificados son los que han informado exportadores chilenos afectados, pero sin que su consideración implique 'prejuizar su legalidad en el marco de las reglas acordadas en el comercio internacional', ya que no necesariamente se trata de obstáculos comprobadamente ilegítimos o prohibidos por el Acuerdo OTC de la OMC.

De un año a otro, algunos de estos OTC quedan superados, pero aparecen otros.

En su versión de 2007, a modo de ilustración, sólo para algunos países de los considerados en este catastro, se hace una selección destacándose los siguientes OTC:

## ARGENTINA

- Etiquetado de calzado. Descripción: La Resolución 508 de 1999 de la Secretaría de Industria, Comercio y Minería, establece requisitos de etiquetado del calzado, los cuales deben ser certificados por organismos de certificación reconocidos por la Secretaría. La Resolución 508, de 27 de junio de 1999, exige una certificación relativa a materiales, marca, origen, etc., tanto respecto de los calzados de origen nacional como importado, sin discriminación. Por Resolución 977/99 se exige, respecto del calzado importado, que el certificado se obtenga previo a la importación (estableciendo para estos efectos una licencia no automática). Mediante Resolución 736/99, de 1/10/99, se establece un nuevo procedimiento de tramitación de Certificados de Importación de Calzado relativos a la Resolución N° 977/99. Por Resolución N°44, del 7 de abril de 2003, de la Secretaría de la Competencia, la Desregulación y la Defensa del Consumidor, y publicada en el Boletín Oficial del 9 de abril de 2003, se suspende transitoriamente la aplicación de los artículos 9°, 10°, 11° y 12° de la Resolución N° 508/99, mediante la cual se dispuso la identificación y certificación de todo calzado que se comercialice en el país. Esta normativa transitoria establece que "Los responsables de la fabricación e importación de los productos alcanzados por la Resolución de la Secretaría de Industria, Comercio y Minería N° 508 deberán acreditar la veracidad de la información suministrada en cumplimiento de la misma, mediante una Declaración Jurada que será presentada ante la Dirección Nacional de Comercio Interior, de esta Secretaría, como condición previa a su comercialización".

- Autorización de plantas y registro de productos farmacéuticos. Descripción: De acuerdo al Decreto 177 de 1993 del Ministerio de Salud y Acción Social, para poder importar productos farmacéuticos desde terceros mercados, las autoridades sanitarias argentinas deben verificar y certificar las plantas de los laboratorios en el país de origen. Así también deben acreditar el laboratorio que certifica la conformidad con los reglamentos argentinos, cuya planta debe estar ubicada en Argentina, y una vez aprobadas estas dos instalaciones, el fabricante puede presentar las solicitudes de registro sanitario de cada uno de sus productos. Cabe hacer notar que en virtud del Decreto 177, Anexo 1, se establece que sólo algunos países desarrollados pueden exportar a Argentina requiriendo sólo el certificado de libre venta. En el Anexo 2 se establece una serie de países que también pueden exportar pero previamente se les exige que sus laboratorios deban estar aprobados, que es el caso de Chile. El Decreto 177/1993 es modificado por Disposición 2819/04, que aprueba los lineamientos generales de Buenas Prácticas de Fabricación para Elaboradores, Importadores/Exportadores de Medicamentos y por Decreto 1528/04, que aprueba los aranceles para la inspección de las plantas elaboradoras de productos a importarse de los países consignados en el Anexo II (en el que está Chile), del Decreto N° 150/92 y de los países no incluidos en los Anexos I y II de dicha norma. Suprime el cuarto párrafo del artículo 3°, inciso e) del Decreto mencionado. (Chile debe pagar un arancel de \$ 20.000 por la inspección). Disposición 2123/05, aprueba el modelo de Certificado de Cumplimiento de las Buenas Prácticas de Fabricación y Control de las plantas productoras de especialidades medicinales/productos farmacéuticos radicadas en determinados países (Aplicable a países del Anexo II – Chile). Hasta la fecha no se ha logrado certificar ninguna planta chilena.

## BRASIL

- Brasil ha clasificado al Nitrato de Potasio como "producto explosivo", con la intención de resguardar la seguridad de las personas, lo que ha requerido adecuarse a una logística de importación totalmente diferente a la de un producto común. Sin embargo, el Nitrato de Potasio no es un combustible en su estado natural, sino sólo un oxidante. Es por ello que las severas restricciones como supervisión del Ejército o distancia mínima de almacenamiento entre un lote y otro y tamaños máximos de lotes, justificadas para el caso de explosivos, se muestran exageradas cuando se trata de un elemento como el descrito, utilizado principalmente como un insumo agrícola. El costo de esta medida es de aproximadamente US\$ 30/Ton. métrica, sólo debido a la imposibilidad de comerciarlo a granel.

- Hay una serie de medidas técnicas que se han ido convirtiendo en barreras a la entrada de vinos finos chilenos, favoreciendo a los vinos a granel brasileños y a los vinos embotellados argentinos. Una de ellas dice relación con el límite máximo de grado alcohólico para botellas de 0,75 lts. La normativa brasileña establece "máximo 14° de graduación alcohólica", en cambio la norma de la Organización Internacional del Vino establece 15,5°. En este caso, Brasil no estaría tomando como base la norma internacional, situación que está perjudicando a los vinos chilenos.

- La gran demora en la tramitación de los registros, como las auditorías para la acreditación de laboratorios farmacéuticos por parte de las autoridades brasileñas, es considerada por los exportadores nacionales como obstáculos innecesarios al comercio. Los laboratorios chilenos indican la casi imposibilidad de acceder al registro de productos farmacéuticos, debido a sus altos costos (visita desde Brasil, cada una equivale a US\$ 25.000), a la fecha han hecho tres visitas y aún no han aprobado la certificación.

## ESTADOS UNIDOS (LA LEY CONTRA EL BIOTERRORISMO)

Esta Ley incorpora cinco capítulos que cubren los siguientes temas:

1. Preparativos nacionales contra el bioterrorismo y otras emergencias de salud pública; 2. Fortalecimiento del control de agentes biológicos peligrosos y de toxinas; 3. Protección de la inocuidad y la seguridad del abastecimiento de los alimentos y medicamentos; 4. Inocuidad y seguridad del agua potable; y, 5. Otras medidas. Dada la importancia para Chile de la exportación de alimentos a los Estados Unidos, los acápite del capítulo 3. son los de mayor relevancia, entre ellos, los siguientes:

- Registro de establecimientos (Título III, Sección 305). Los establecimientos que produzcan, procesen, empaquen o almacenen alimentos que se destinen a la exportación a Estados Unidos deben registrarse ante la FDA desde el 16 de octubre de 2003. A partir del 12 de diciembre de 2003, ningún producto puede entrar a Estados Unidos si la instalación donde dicho producto fue procesado, empacado o almacenado no cuenta con el registro ante la FDA.

- Aviso previo de importación (Título III, Sección 307). Esta disposición establece que desde el 12 de diciembre de 2003, la FDA deberá recibir una notificación previa de todas las partidas de alimentos que ingresen al territorio de los Estados Unidos, incluidos regalos, muestras, muestras para laboratorios, alimentos que se exportarán a otro país vía Estados Unidos, y alimentos para uso en zona franca de EE.UU. La notificación deberá hacerse dentro de un plazo no superior a 5 días antes del arribo, y según especificaciones de acuerdo al modo de transporte: i) Por tierra, 2 horas antes del arribo, ii) Por aire o tren, 4 horas antes del arribo y iii) Por vía marítima, 8 horas antes del arribo. Esto implica que ningún envío puede ingresar a los Estados Unidos sin que toda y cada una de las mercancías tenga el VB de la FDA norteamericana en forma previa al embarque, lo que implica que cualquier embarque puede ser rechazado por el simple hecho de no coincidir en un 100% el manifiesto de carga con las mercancías físicamente transportadas. En otras palabras, cualquier error involuntario del despacho podría traducirse en una prohibición de ingresar a los Estados Unidos.

- Mantención de registros o archivos (Título III, Sección 306). Todos los establecimientos que elaboran, procesan, empaquen, almacenan, importan o distribuyen alimentos para el consumo en los Estados Unidos deberán mantener registros que permitan identificar la fuente previa y los receptores posteriores de esos alimentos. Los datos para el registro son: i) Identificar las fuentes anteriores inmediatas (no los transportistas), ya sean extranjeras o nacionales, de todos los alimentos recibidos, incluido el nombre de la empresa y la persona responsable, la dirección, el número de teléfono, el número de fax y la dirección de correo electrónico, si se tienen: a) Tipo de alimento, incluyendo la marca y la variedad específica; b) Fecha de recepción, el número de lote

u otro número identificador, si se tiene, la cantidad y el tipo de envase y el nombre, dirección, número de teléfono (y, si se tiene, el número de fax y la dirección de correo electrónico) del transportista que lo entregó; c) Los registros deberán incluir la información disponible que permita identificar la fuente específica de todos y cada uno de los ingredientes que se utilizaron para confeccionar todos y cada uno de los lotes de producto; d) Identificar a los receptores posteriores inmediatos de todos los alimentos emitidos, incluido el nombre de la empresa y la persona responsable, la dirección, el número de teléfono, el número de fax y la dirección de correo electrónico, etc.; e) Nombre de la empresa y la persona responsable que entregó el alimento al transportista y su dirección, número de teléfono y, si se tiene, número de fax y dirección de correo electrónico, y la fecha en que el transportista lo recibió; f) El nombre de la empresa y la persona responsable a la que el transportista entregó el alimento y su dirección, número de teléfono y, si se tiene, número de fax y dirección de correo electrónico, y la fecha en que lo entregó; y g) Identificación de todos y cada uno de los medios de transporte utilizados y la persona responsable del alimento desde que se recibió hasta que se entregó. Estos registros se pueden mantener en cualquier formato pero deben incluir toda la información solicitada. Los registros deben guardarse dos años. Las recetas, los datos financieros, los datos sobre precios, los datos sobre el personal, los datos de investigación y los datos de venta están exentos del cumplimiento de estos requisitos. La FDA propone que se defina "receta" como la fórmula cuantitativa utilizada en la fabricación del producto, sin considerar la identidad de los ingredientes individuales del alimento. Los plazos para cumplir con dicha norma son: i) Establecimientos de más de 500 empleados: 6 meses; ii) Establecimientos de entre 499 y 10 empleados: 1 año; iii) Establecimientos de menos de 10 empleados: 18 meses. Esta regulación, la última en ser aprobada, exige la creación y mantenimiento de registros de datos relativos a productos alimenticios destinados al consumo animal y humano. A pesar de haber estado incluidos en la norma propuesta originalmente, las empresas extranjeras que exportan a los Estados Unidos han sido posteriormente excluidas del ámbito de aplicación de esta regulación.

- Detención administrativa de embarques de alimentos (Título III, Sección 303). Esta disposición autoriza a la FDA retener alimentos si ésta tiene pruebas o información confiable de que dichos alimentos representan una amenaza de consecuencias graves para la salud, o de muerte par las personas o animales en los Estados Unidos. En junio de 2004 fue publicada la normativa final sobre Detención Administrativa. Sin embargo, el FDA planea utilizar esta normativa básicamente para alimentos que ya circulan en el comercio doméstico, debido a que la institución y Aduanas ya cuentan con otras herramientas legales para detener los alimentos importados desde el extranjero. Las medidas anteriores han impactado desfavorablemente a los exportadores chilenos, como por ejemplo, mayores trámites y documentación, retrasos en el envío de mercadería, mayor tiempo requerido para cumplir las exigencias, pérdidas de embarques y mayores cargos marítimos.

**COLOMBIA**

- Los productos cosméticos y farmacéuticos han encontrado problemas para la obtención de los registros sanitarios necesarios para su comercialización. La legislación es bastante clara, pero la obtención de los certificados es complicada, larga y costosa. Los certificados, que muchas veces son rechazados, tienen un costo promedio de US\$ 1.000 y un tiempo de entrega aproximado que va de uno a treinta y seis meses.

- La importación del durazno requiere una descripción mínima (Producto, origen, grado de elaboración, forma de presentación) y un registro sanitario expedido por el Instituto de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), cuando el producto se presenta en empaque comercial para la venta al por menor. Para obtener tal registro se requieren una serie de documentos e información técnica. Se exige VB otorgado por INVIMA cuando se importa para el sector gastronómico o al por mayor. El registro sanitario tiene un costo de US\$ 650 y el Visto Bueno de US\$ 7 aproximadamente.

- Para obtener la autorización de importación se requiere un gran número de documentos e información técnica, la que se debe presentar al INVIMA. Esto tiene un costo aproximado de US\$ 700 a US\$ 750 por producto o vino presentado. Un tema importante es que una vez inscrito el vino con su grado alcohólico, el INVIMA no permite variación de grados alcohólicos en las futuras cosechas, siendo una contradicción, ya que el vino por ser un producto natural, su grado alcohólico en estricto rigor varía año a año. Por lo que si hay cambio alcohólico, se debe volver a inscribir el vino en INVIMA.

# Glosario

## Acuerdo de Alcance Parcial

Es el tipo de acuerdo bilateral más básico en materias arancelarias que persigue liberar parcialmente el comercio de 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 denominación que usan los países latinoamericanos en los acuerdos bilaterales que contraen entre sí para abrir recíprocamente sus mercados de mercancías, los que se inscriben en el marco jurídico de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Los ACE apuntan a objetivos integradores de apertura de mercados mayores que los acuerdos de alcance parcial.

## Asociación Económica

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 acuerdos en otros temas conexos no directamente comerciales.

## Acuerdo MSF

Acuerdo multilateral sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias contraído mundialmente en el marco de la OMC.

## Acuerdo OTC

Acuerdo multilateral sobre Obstáculos Técnicos al Comercio contraído mundialmente en el marco de la OMC.

## Arancel

Impuesto o gravamen de importación.

## Arancel ad valorem

Impuesto de importación definido como un porcentaje sobre el precio CIF de la mercancía importada.

## Arancel residual

Es el arancel en gradual disminución de un bien que anualmente va restan-do como vigente para el país socio exportador, conforme se va desgravando año a año el arancel original que estuvo vigente al momento del inicio del Acuerdo.

## Arancel NMF, general o de Nación Más Favorecida (NMF)

Es aquel cobrado a todos los países miembros de la OMC, en virtud de que el mejor tratamiento arancelario que se puede brindar a un país determinado debe hacerse extensivo a todos los demás, salvo que medien acuerdos bilaterales de libre comercio, que como los que en este Manual se consideran sean reconocidos por la OMC por ceñirse a la normativa específica que les ampara.

## ASOEX

Asociación de Exportadores de Chile A.G.

## CCS

Cámara de Comercio de Santiago.

## ChileAlimentos

Entidad gremial que agrupa a la agroindustria chilena procesadora de alimentos.

## CINVER

Comité de Inversiones Extranjeras del Ministerio de Economía de Chile.

## COCHILCO

Comisión Chilena del Cobre.

## Commodity

Producto básico de exportación, altamente estandarizado, indiferenciado y transportable, producible y demandable a gran escala.

## Comisión del Codex Alimentarius (FAO/OMS)

Organismo multilateral cuyo objetivo es normar los requisitos de inocuidad de los alimentos en relación con: Aditivos alimentarios; residuos de medicamentos veterinarios y plaguicidas; contaminantes; métodos de análisis y muestreo; y, códigos, directrices de prácticas higiénicas y etiquetados conexos.

## Contingente, cuota o cupo de importación

Volumen físico limitado de una mercancía exportable por un país socio comercial al que el país importador le concede una desgravación total o parcial.

## Derecho específico

Impuesto de importación definido como una suma de dinero a pagar por unidad de volumen físico de la mercancía importada.

## DIRECON

Dirección de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile.

## Eliminación, desgravación o liberación arancelaria

Reducción arancelaria que un país importador concede a un país socio comercial, la que puede ser parcial o total, en cuyo caso el arancel 0 puede alcanzarse inmediata o progresivamente a un plazo determinado de años, según se haya acordado bilateralmente para cada bien.

## Estudio de exploración de mercado

Estudio comercial que persigue identificar qué producto exportar y a cuál

mercado hacerlo, estableciendo las condiciones de rentabilidad y viabilidad comercial mínima que ofrece ese mercado.

#### **Medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF)**

Son medidas que el Estado del país importador define para asegurar la inocuidad de los alimentos e impedir el ingreso y propagación de enfermedades animal y vegetal.

#### **Montaje del negocio exportador**

Definir cómo se exportará el producto seleccionado al mercado escogido identificando los requisitos y procedimientos que ese mercado le exige al producto.

#### **Obstáculos técnicos al comercio (OTC)**

Son medidas distintas a las sanitarias que adoptan la forma de reglamentos que regulan la certificación de otros requisitos técnicos, de calidad y de información para el consumidor que debe cumplir el producto importado.

#### **Oficina Internacional de Epizootias, hoy llamada Organización Mundial de Sanidad Animal**

Organismo intergubernamental, integrado por 153 países que se preocupa de la sanidad animal, informando sobre presencia y propagación de enfermedades animales en el mundo, coordinando estudios de vigilancia y control epidemiológico, haciendo recomendaciones técnicas y coordinando información sobre reglamentaciones nacionales en materia de comercio de animales vivos y de productos animales.

#### **OMC**

Organización Mundial de Comercio, organización sucesora del GATT (General Agreement on Trade and Tariffs).

#### **Preferencia arancelaria**

Es el porcentaje de desgravación o liberación que se le concede al país socio medido sobre el arancel que pagan los demás países exportadores y que es un índice del margen de competitividad ganada por el país socio para ingresar en ese mercado importador.

#### **ProChile**

Dirección de Promoción de Exportaciones.

#### **Reglas de origen**

Son aquellas que un país importador define para reconocerle la condición originaria a la mercancía proveniente del país socio exportador, de modo que se le pueda hacer valer la preferencia arancelaria que le beneficia y evitar así que terceros países aprovechen esta ventaja haciendo transitar la mercancía a través del territorio del país socio.

#### **Restricciones no arancelarias o paraarancelaria**

Son aquellas otras restricciones, distintas a las arancelarias, que pueden dificultar e incluso impedir que una mercancía ingrese al mercado importador, amparándose en leyes o reglamentos que regulan temas sanitarios, de inocuidad, medioambientales, de propiedad intelectual, de transportes, etc.

#### **SAG**

Servicio Agrícola y Ganadero del Ministerio de Agricultura de Chile.

#### **Salto de clasificación arancelaria**

Es el cambio de clasificación arancelaria que afecta a un bien al ser procesado o transformado para producir otro bien.

#### **Secretaría de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (FAO)**

Que se preocupa de la protección vegetal, en cuanto a prevenir la diseminación e introducción de plagas y enfermedades de vegetales y promover las medidas de su control.

#### **SERNAPESCA**

Servicio Nacional de Pesca del Ministerio de Economía.

#### **Tratado de Libre Comercio (TLC)**

Es un acuerdo bilateral que persigue crear una zona de libre comercio que garantice la libre circulación de bienes, servicios y capitales, mediante una armonización de políticas y normas jurídicas pertinentes. Éstas deben asegurar bases competitivas homologables o comunes en ámbitos no directamente comerciales, pero que pueden tener una alta incidencia competitiva (medio ambiente, sanidad y fitosanidad, obstáculos técnicos al comercio, propiedad intelectual, solución de controversias, seguridad jurídica, etc.).

#### **Trato nacional**

Es el reconocimiento que una mercancía importada no puede someterse a exigencias mayores a las que rigen para las mismas mercancías producidas nacionalmente.

#### **Valor de Contenido Regional (VCR)**

Es el valor cuantificado, según fórmulas convenidas bilateralmente, que le aporta el país socio a su producto exportable al procesar o transformar materiales, partes o piezas no originarias de su país y cuyo valor lo fija el país importador para poder hacerle valer la preferencia arancelaria concedida.



