

El Uso de Aranceles Preferenciales de Importación para Disminuir Costos Septiembre 2015

Por Dr Jorge A. HUERTA GOLDMAN

1. EL ABC DE LOS ARANCELES

Los aranceles son impuestos, cobrados en frontera, a la importación de bienes. Protegen los bienes producidos localmente al incrementar los costos de los importados, mientras otorgan ingresos al gobierno importador. Las reducciones arancelarias son negociadas multilateralmente en la Organización Mundial del Comercio (161 Miembros), a través de acuerdos regionales comerciales (*RTAs* – siglas en inglés) por un grupo de países, o implementadas unilateralmente por un país a través de leyes domésticas.

- El **arancel consolidado** es una concesión de no incrementar el arancel de importación por arriba del nivel acordado bajo el derecho de la OMC.
- El **arancel aplicado** es el impuesto realmente cobrado por el país importador basado en su derecho interno. No puede ser mayor que el arancel consolidado bajo la OMC.¹
- Los *RTAs* generan **aranceles preferenciales** en forma de aranceles más bajos (e.g., arancel cero) para bienes originarios de una Parte del *RTA* (e.g., un tratado de libre comercio). Los bienes que no cumplen la regla de origen del *RTA* no son originarios, y por ende no se benefician del arancel preferencial.

2. LA RED DE ACUERDOS REGIONALES COMERCIALES

Los Miembros de la OMC han notificado o identificado cerca de 400 *RTAs*. Sin embargo, consideramos que el número es mayor si incluimos los no notificados, los acuerdos parciales, y otros instrumentos similares. Prácticamente todos los Miembros de la OMC están involucrados

¹ Existen pocas excepciones a este principio en el derecho de la OMC.

con algún *RTA*. Por ejemplo, los EEUU tienen TLCs con 20 países, Chile tiene 16 TLCs con varios países, y la Unión Europea (UE) tiene varios *RTAs* en diversas modalidades. Actualmente existen negociaciones significativas que abarcan acceso a mercado, como el *Trans-Pacific Partnership (TPP)* con doce países incluyendo los EEUU, o el *Transatlantic Trade and Investment Partnership (T-TIP)* entre los EEUU y la UE. Otros desafíos incluyen el *Trade in Services Agreement (TISA)*—para servicios—o el *Environmental Goods Agreement (EGA)* que siguen el camino del *Information Technology Agreement (ITA)* en la OMC.² La red de *RTAs* es compleja, combinando derecho internacional y derechos domésticos, pero las oportunidades en aranceles de importación y acceso a mercado son enormes.

3. ALGUNAS OPORTUNIDADES PARA EMPRESAS

Hemos estado apoyando empresas (micro, PYMEs y multinacionales) en:

- Asegurar que un Miembro de la OMC no cobre un arancel por arriba de su consolidado
- Buscar aranceles preferenciales en insumos de producción
- Buscar aranceles preferenciales para productos terminados
- Apoyar en negociaciones arancelarias
- Establecer equipos internos para administrar aspectos arancelarios

Favor de contactarnos para mayor discusión sobre el tema (Dr Jorge A. HUERTA-GOLDMAN- jahg@tilpa.ch).

* * *

² Sitos web consultados: www.wto.org; www.ustr.gov; www.aduana.cl; y <http://ec.europa.eu/>.