
Curso sobre Administración y Gestión de Tratados Comerciales

**Guatemala, Republica de Guatemala
21 al 24 octubre/08**

La importancia de las negociaciones comerciales

Las negociaciones comerciales, y en particular los Tratados de Libre Comercio, son un motor dentro de la estrategia económica de los países que permite enfrentar con éxito la creciente competencia mundial, y asegura un crecimiento económica sostenido en el corto y largo plazo.

ETAPAS DE LA NEGOCIACION

ETAPAS ...

- Etapa previa a la negociación ...
 - Durante la negociación ...
 - Etapa posterior a la negociación ...(La Administración y Gestión de Tratados)
-

POST NEGOCIACION

- Importancia del seguimiento:
 - Asuntos pendientes
 - Puesta en práctica de los acuerdos
 - Etapa de información y divulgación
 - Evolución
-

ADMINISTRACION DE TRATADOS

IMPORTANCIA

- Desarrollar una subdirección o unidad de Administración de Tratados dentro de la entidad encargada de las negociaciones.
 - No se debe separar la Administración de la Negociación
-

**BASES CONCEPTUALES
DE LA NEGOCIACIÓN**

Bases conceptuales ...

↓ Introducción

- Todos somos negociadores. La negociación es una realidad de la vida.
 - En el mundo se negocia todos los días, las personas negocian aún cuando no caen en cuenta que lo están haciendo.
 - Aunque se negocie todos los días no es fácil hacerlo bien.
 - La habilidad negociadora se adquiere con esfuerzo, estudio, reflexión y práctica
 - Toda negociación es diferente, pero los elementos básicos no cambian.
-

Bases conceptuales ...

↓ DEFINICIONES

“ Es un proceso de comunicación dinámico en mérito del cual dos o más partes tratan de resolver sus diferencias e intereses en forma directa a fin de lograr con ello una solución que genere mutua satisfacción.” (Pinkas Flint)

La negociación ...

- La negociación es una relación de regateo entre las partes que mantienen un conflicto aparente o real de intereses.
 - La negociación es un proceso más intencional y estructurado que las discusiones informales para la resolución de problemas.
 - La negociación es un procedimiento que ocurre cuando dos o más partes, cada una de las cuales está en posesión de un recurso que la otra desea, tratan entre ellas de convenir en el intercambio mutuo de los recursos en juego.
-

Bases conceptuales ...

↓ DEFINICIONES

“Cuando la gente se decide a solucionar sus conflictos (en lugar de obviarlos), el método utilizado es el de la negociación, en el que las partes intentan solucionar sus diferencias personalmente” (Singer, Linda R. 1996. Resolución de Conflictos).

La negociación en el lenguaje popular se refiere:

(Según Dennis Hawver)

A una variedad de transacciones cuyas condiciones para el intercambio no son fijas, sino que deben evolucionar a medida que dos o más personas o grupos tratan de llegar a un acuerdo comercial satisfactorio para todos.

Las negociaciones internacionales

(Según Charles Ikle)

Es un proceso en el cual los países presentan propuestas explícitas con el propósito de alcanzar un acuerdo entre ellos, mediante el intercambio de valores o a través de la realización de un interés común, a fin de resolver una situación donde existen intereses en conflicto.

Bases conceptuales ...

↓ OBJETIVOS

- 1) Lograr un nuevo orden de relaciones donde éstas antes no existían
 - 2) Modificar un conjunto de relaciones existentes por otras más convenientes para una de las partes o para ambas
-

Factores influyentes para que haya cooperación o conflicto

↓ OBJETIVOS

- La índole de los temas tratados
 - Las relaciones entre las partes negociadores
 - Los tipos de participantes
 - El tiempo disponible para la negociación
 - El equilibrio de poder
-

LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

QUÉ SON ?

Definición ...

Un Tratado de Libre Comercio (TLC): Es un conjunto de reglas que se establecen para fomentar el intercambio comercial y los flujos de inversión entre países, mediante la consideración de los siguientes aspectos:

- La eliminación gradual de los aranceles o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país.
- El establecimiento de normas que deben ser respetadas por los productores de los países que han sostenido el Tratado, y
- Los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir en el marco de dicho Tratado.

QUÉ CARACTERIZA A UN TLC ?

Los grados, alcances y tiempos de la apertura en un TLC, dependerán de las condiciones económicas, comerciales y de negociación de cada sector.

La idea y el mensaje detrás de un Tratado de esta naturaleza, es que en el largo plazo todos los sectores de la economía serán expuestos, por lo menos, al libre comercio regional.

Por qué es importante un TLC ?

(Los argumentos de la visión positiva)

UN TLC es una herramienta que nos permite enfrentar mejor los retos y oportunidades del nuevo milenio

- Aumentar y diversificar la composición y destino de las exportaciones.
- Mantener al país como uno de los destinos más atractivos para la IED.
- Incorporar a más empresas al sector exportador, sobre todo a las pequeñas y medianas empresas
- Generar más y mejores empleos.

Un ejemplo de lo anterior es México

México ha negociado hasta el momento 11 Tratados de Libre Comercio que otorgan acceso seguro y preferencial a los mercados de 32 países en 3 continentes. Por lo tanto, esta red de TLCs brinda acceso a más 860 millones de consumidores, lo que genera grandes oportunidades para el sector exportador.

En este sentido, los lazos comerciales de México se han multiplicado al poner en vigor estos acuerdos comerciales con países del Norte, Centro y Suramérica, Israel y Europa.

Tratados y Acuerdos firmados por México

- ACE México - Uruguay (2001)
- TLC México - EFTA = AELC (Islandia, Noruega, Suiza y Liechtenstein) (2001)
- TLC de América del Norte (1994)
- TLC México – Bolivia (1995)
- TLC México – Chile (1999)
- TLC México - Costa Rica (1995)
- TLC México - Grupo de los Tres (México, Colombia y Venezuela) (1995)
- TLC México – Israel (2000)
- TLC México – Nicaragua (1998)
- TLC México -Triángulo del Norte (2001)
- TLC México – Unión Europea (2000)

***LOS OBJETIVOS GENERALES
Y ESPECÍFICOS EN LAS
FIRMAS DE LOS TLC***

OBJETIVOS GENERALES DE LOS TLC

Los objetivos generales de los Tratados, desarrollados en forma específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, NMF, y transparencia, son los siguientes:

- Estimular la expansión del comercio entre las Partes.
- Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios entre las Partes.
- Promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las Partes.

OBJETIVOS GENERALES DE LOS TLC .../2

- **Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes.**
- **Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada Parte.**
- **Establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las Partes, así como en el ámbito regional y multilateral encaminados a ampliar y mejorar los beneficios de los Tratados.**
- **Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.**

Los objetivos específicos de un TLC son:

- Integrar una relación bilateral, trilateral, regional o multilateral, en donde el comercio de bienes y servicios y las corrientes de inversión sea más intenso, expedito y ordenado para beneficio de los consumidores e inversionistas de los países o grupos de países que integran el Acuerdo.
- Eliminar barreras al comercio de bienes y servicios y auspiciar condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proteger la propiedad intelectual
- Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias y,
- Fomentar la cooperación bilateral, trilateral, regional o multilateral.

***LOS PRINCIPIOS DEL SISTEMA
DE COMERCIO INTERNACIONAL (OMC)
Y SU VINCULACIÓN CON LOS TLC***

Funciones básicas de la OMC y su vínculo con los TLC's

- Administra los acuerdos comerciales de los países miembros.
- Es un foro de discusión para las negociaciones comerciales.
- Trata de resolver las diferencias comerciales.
- Supervisa las políticas comerciales nacionales.
- Presta asistencia técnica y realiza cursos de formación para los países en desarrollo.
- Cooperera con otros organismos internacionales.

Los principios del Sistema de Comercio

Todos los Acuerdos de la OMC están inspirados en varios principios simples y fundamentales, que son la base del sistema multilateral de comercio, a saber:

- **no discriminatorio:** un país no debe discriminar entre sus interlocutores comerciales (se concede a todos, de forma igualitaria, la condición de “nación más favorecida” o NMF y el “trato nacional”).
- **más libre:** los obstáculos se deben reducir mediante negociaciones.
- **previsible:** las empresas, inversores y gobiernos extranjeros deben confiar en que no se establecerán obstáculos comerciales en forma arbitraria.
- **más competitivo:** se desalientan las prácticas desleales.
- **más ventajoso para los países menos adelantados:** se da más tiempo para la adaptación, una mayor flexibilidad y privilegios especiales.

Principios y Reglas que rigen los Tratados...

Las disposiciones iniciales de un TLC establecen formalmente una zona de libre comercio entre los países que lo ratifican, de conformidad con el GATT. Estas disposiciones proveen las reglas y los principios básicos que regirán el funcionamiento del Tratado y los objetivos en que se fundará la interpretación de sus disposiciones.

Los países miembros del TLC lograrán sus objetivos mediante el cumplimiento de los principios y reglas del Tratado, tales como los siguientes:

- ❖ Trato Nacional
- ❖ Trato de Nación más favorecida (NMF)
- ❖ Transparencia en los procedimientos

Principio de Nación Más Favorecida (NMF)

Tratar a los demás de forma igualitaria:

En virtud de los acuerdos de la OMC, los países no pueden por regla general establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales. Si se concede a un país una ventaja especial (por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos), se tiene que hacer lo mismo con todos los demás miembros de la OMC. Este principio es igualmente aplicable al GATT como a los demás acuerdos: AGCS y al ADPIC.

POR QUÉ SE DENOMINA “MAS FAVORECIDA” ?

La expresión parece contradictoria, pues sugeriría que se trata de algún tipo de trato especial para un país determinado, pero en la OMC significa realmente la no discriminación, es decir, el tratar a todos de manera prácticamente igual.

Lo que sucede en la OMC es lo siguiente: cada miembro trata a todos los demás miembros igualitariamente como interlocutores comerciales “más favorecidos”. Si un país aumenta los beneficios que concede a otro interlocutor comercial, tiene que dar éste “mejor” trato a todos los demás miembros de la OMC de modo que todos sigan siendo “más favorecidos”. Sin embargo, hay excepciones. Por ej: los países que conforman bloques regionales pueden establecer acuerdos comerciales que excluya a terceros países.

Principio de Trato Nacional

Tratar a los demás de forma igualitaria, es decir, dar a los demás el mismo trato que a los propios nacionales.

Un país no debe discriminar entre sus propios productos, servicios o ciudadanos y los productos, servicios o ciudadanos extranjeros.

Las mercancías importadas y las producidas en el país deben recibir un trato igualitario, al menos una sola vez, después de que las mercancías extranjeras hayan entrado en el mercado. Lo mismo se aplica a los servicios extranjeros y a los nacionales, y a las marcas de fábrica o de comercio, el derecho de autor y las patentes extranjeras y nacionales.

***CONCEPTOS DE LA
ADMINISTRACIÓN DE TRATADOS***

***ALGUNOS CONCEPTOS CLAVES
EN EL MARCO DE LOS TLC***

CONCEPTOS CLAVES EN LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

- **ESTRECHAR:** los lazos especiales de amistad, solidaridad y cooperación entre sus pueblos.
- **ACELERAR:** e impulsar la revitalización de los esquemas de integración entre las Partes.
- **ALCANZAR:** un mejor equilibrio en las relaciones comerciales entre los países, tomando en consideración sus niveles de desarrollo económico.
- **CONTRIBUIR:** al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a la ampliación de la cooperación internacional.

CONCEPTOS CLAVES EN LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

- **CREAR:** *un mercado más extenso y seguro para los bienes y los servicios suministrados en sus territorios.*
- **REDUCIR:** *las distorsiones en su comercio recíproco.*
- **ESTABLECER:** *reglas claras y de beneficio mutuo para su intercambio comercial.*
- **ASEGUAR:** *un marco comercial previsible para la planificación de las actividades productivas y la inversión.*
- **DESARROLLAR:** *sus respectivos derechos y obligaciones del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la OMC, así como de otros instrumentos bilaterales y multilaterales de integración y cooperación.*

CONCEPTOS CLAVES EN LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

- **ALENTAR:** *la innovación y la creatividad mediante la protección de los derechos de propiedad intelectual.*
- **FORTALECER:** *la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales.*
- **CREAR:** *nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios.*
- **PROTEGER:** *los derechos fundamentales de los trabajadores.*
- **EMPRENDER:** *todo lo anterior de manera congruente con la protección y la conservación del medio ambiente.*

CONCEPTOS CLAVES EN LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

- **REFORZAR:** *la elaboración y la aplicación de leyes y reglamentos en materia ambiental.*
- **PROMOVER:** *el desarrollo sostenible.*
- **PRESEVAR:** *su capacidad para salvaguardar el bienestar público.*
- **FOMENTAR:** *la participación dinámica de los distintos agentes económicos, en particular del sector privado, en los esfuerzos orientados a profundizar las relaciones económicas entre las Partes y potenciar al máximo las posibilidades de su presencia conjunta en los mercados internacionales.*

***ACCESO A MERCADO
Y OTROS CONCEPTOS***

ACCESO A MERCADO

El tema de acceso a los mercados, es el objetivo último de toda negociación.

Cuando dos o más países realizan negociaciones comerciales su objetivo último es *lograr más y mejores mercados para sus productos de exportación.* En síntesis, hablar de acceso a los mercados es hablar del corazón de las negociaciones, es decir de la parte sustantiva de éstas.

ACCESO A MERCADO

Definición de normas comerciales de un país para facilitar o limitar el ingreso de bienes y servicios de otros países o grupo de países. El acceso a mercado tiene relación con políticas sobre aranceles, barreras no arancelarias y para-arancelarias (cuotas, prohibiciones, etc.) y en la práctica con: normas de origen, normas sanitarias y fitosanitarias, entre otras.

En los procesos de negociación comercial internacional los aranceles constituyen el principal objetivo de los acuerdos en materia de acceso a mercado.

CONTIGENTES ARANCELARIOS

Volúmenes definidos de importación de productos agropecuarios que gozan de un trato arancelario especial que consiste en establecer un arancel externo máximo aplicable a estos volúmenes, más bajo que el arancel fijado como máximo para el resto de importaciones fuera de estos volúmenes.

COBERTURA

La cobertura es un punto medular en toda negociación. Es preciso conocer esta última cubre todo el universo arancelario o si por el contrario existen productos que por determinadas razones quedan excluidos de la negociación desde el inicio.

A nivel multilateral (GATT), por mucho tiempo se excluyeron sectores enteros (textil, agricultura). También a nivel regional existe la posibilidad de excluir algún o algunos productos.

Sin embargo, una de las principales características de las actuales negociaciones, multilaterales, regionales o bilaterales es su amplia cobertura, debido a que:

- Ninguno o muy pocos productos quedan excluidos, y
- Los productos más sensibles reciben un trato especial acorde con sus especificidades, lugar de excluirse.

ARANCEL BASE DE LA NEGOCIACIÓN

Es el punto de partida sobre el cual se van a aplicar los compromisos de reducción. En este sentido, existen varios caminos a seguir:

- Se puede partir del arancel aplicado por el país respectivo en el momento de la negociación,
- Del arancel aplicado en un momento anterior a la negociación,
- Del arancel consolidado en la OMC

MÉTODOS DE REDUCCIÓN ARANCELARIA

Una vez de acuerdo sobre el arancel del que se va a partir, se define cuál es el método que se va a utilizar para su reducción. Existen varias opciones a seguir:

- Se puede negociar una fórmula para la reducción que puede ser simple o compleja, dependiendo de la determinación de las Partes.
- Una fórmula simple sería reducir los aranceles de manera lineal, en un porcentaje fijo a través de un período de tiempo determinado
- Otra, tener un ritmo de reducción diferente en diferentes períodos de tiempo.
- Una compleja sería aquella mediante la cual la reducción de los aranceles sea mayor para los productos con aranceles más altos y menor para los más bajos.

OTROS MÉTODOS DE REDUCCIÓN ARANCELARIA

- Se pueden aplicar fórmulas por grupos de productos: agrícolas, industriales, etc.
- Se puede también fijar un arancel meta al cual todos los países se deben acercar, de forma tal, que los que tienen aranceles más bajos tienen que reducir menos y el mayor sacrificio lo deben hacer los países con niveles arancelarios más altos.
- Se puede negociar sobre la base del método de oferta y solicitud, a través del cual los países plantean sus ofertas de reducción o liberalización y también expresan sus intereses o expectativas en relación con los compromisos de la otra parte. Este método ha sido el más utilizado en el GATT.

BARRERAS NO ARANCELARIAS

LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS: SON LAS BARRERAS AL COMERCIO INTERNACIONAL DIFERENTES DE LOS ARANCELES.

A diferencia de los aranceles, las medidas arancelarias no son fácilmente identificables, ni cuantificables. Esto significa que en las mismas se incluyen medidas de muy diferente naturaleza cuya diversidad depende de la complejidad del régimen comercial de cada país.

En tal sentido, las tareas a realizar son:

- 1. Identificar y definir cuáles son las medidas no arancelarias**
- 2. Discutir y negociar el método, mediante el cual éstas se van a reducir o eliminar**

PLAZOS Y CRONOGRAMAS

Se refiere al período de tiempo, a través del cual se aplicará la reducción de los aranceles.

Las posibilidades de plazos y cronogramas son amplias y el objetivo es que se adecuen a las necesidades de cada país en cada negociación específica y para cada grupo de productos

NORMAS TÉCNICAS, SANITARIAS, FITOSANITARIAS Y ZOOSANITARIAS

*Es el derecho que tienen los países a aplicar cualquier medida de carácter técnico o sanitario que juzguen necesaria, siempre y cuando estas medidas tengan como único fin claramente constatable, **proteger y garantizar condiciones idóneas para la salud humana, animal, vegetal y del medio ambiente,** que puedan ser puestas en peligro o afectadas por el comercio internacional.*

MECANISMOS PARA UTILIZAR LAS NORMAS TÉCNICAS, SANITARIAS, FITOSANITARIAS Y ZOOSANITARIAS

*Para evitar el uso de las normas y requisitos técnicos, fitosanitarios y zoonosanitarios impuestos a las importaciones, de manera que constituyan barreras injustificadas al comercio, la OMC, dentro de su marco jurídico comercial, implementó el **Acuerdo sobre la Aplicación de normas Sanitarias y Fitosanitarias** y el **Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio**, donde se plantean los principios, condiciones y procedimientos dentro de los cuales es permisible utilizar estas medidas.*

LAS NORMAS DE ORIGEN

QUE SON ?

LAS NORMAS DE ORIGEN

Son el conjunto de normas y especificaciones con apego a las cuales habrá de calificar el origen (país) de las mercancías transables internacionalmente. Algunos de los criterios para el establecimiento de las normas de origen son:

- **Valor agregado**
- **Transformación sustancial y salto arancelario**

Las normas de origen son conceptos que se aplican a la mayoría de acuerdos bilaterales y multilaterales firmados por los países.

LOS CRITERIOS PARA LAS NORMAS DE ORIGEN

Valor agregado:

Es el valor (generalmente porcentual) que se agrega a una mercancía en función de la transformación que esta tenga, confiriéndole una individualidad caracterizada.

Transformación sustancial y salto arancelario:

El producto obtenido se considera que ha sufrido una transformación sustancial suficiente si corresponde a una partida, en una nomenclatura sistemática de mercancías, diferente de la aplicable a cada uno de los productos utilizados en su fabricación.

LOS MECANISMOS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

QUE SON ?

Los Mecanismos de Solución de Controversias

La finalidad de los mecanismos de solución de Controversias establecidos tanto en la OMC como en los Tratados Internacionales, es asegurar un medio de defensa eficaz a los países Partes, cuando consideren que una medida adoptada por otro miembro menoscaba sus derechos derivados del propio acuerdo o tratado.

Estos mecanismos tienen como propósito principal llegar a soluciones mutuamente satisfactorias para las partes en un plazo razonable, a fin de dirimir a las controversias surgidas entre ellos.

Marco Legal Vigente

El Marco Legal Vigente: Es el marco aplicable a las investigaciones sobre prácticas desleales de comercio internacional y de medidas de salvaguardia, llevadas a cabo en un país.

El marco legal vigente está conformado, entre otros por:

- **La Ley de Comercio Exterior y su Reglamento**
- **El Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del GATT**
- **El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias del GATT 94**
- **El Acuerdo sobre Salvaguardias del GATT 94**

BENEFICIOS DEL MARCO LEGAL VIGENTE

Qué beneficios ofrece el Marco Legal Vigente ?.

El público puede conocer el marco legal en que se fundamentan las investigaciones por prácticas desleales de comercio internacional y la aplicación de medidas de salvaguardias, así como, una relación de artículos de ley de Comercio Exterior y de su Reglamento aplicables a los diversos aspectos del procedimiento de investigación.