

Aladi Modulo 2

1. Módulo 2 Los acuerdos preferenciales

1.1 Portada



1.2 Video



1.3 Contenido de la presentación

Contenido de la presentación	
1	Regionalismo y Multilateralismo
2	Mecanismos: la Preferencia Arancelaria Regional, los Acuerdos Regionales y los Acuerdos de Alcance Parcial.
3	Tipos, características generales y estructura de los acuerdos.
4	Aplicación de las Preferencias Porcentuales y el Gravamen Preferencial Acordado.
5	La evolución histórica de los Acuerdos: Acuerdos selectivos y Acuerdos de Libre Comercio. Evolución global del proceso de liberalización.
6	Nuevas disciplinas comerciales suscritas por los países miembros de la ALADI en el marco de los Acuerdos de última generación




1. Tema 1

1.1 Debate ¿Regionalismo versus Multilateralismo?



1.2 ¿Regionalismo versus Multilateralismo?



- Amigos o rivales
- De la coexistencia a la coherencia
- Informe OMC



1.3 Regionalismo vs multilateralismo

Regionalismo vs multilateralismo



- Hubo un intenso debate en los 90: escollos o estímulos.
- Algunos pesimistas: nexo entre la proliferación de acuerdos y los estancamientos de Doha (Bhagwati, 2008).
- Otros optimistas: efecto dominó acelerará Doha.
- Independientes: vías paralelas (Freund, 2000).



1.4 De la coexistencia a la coherencia



De la coexistencia a la coherencia

“Ninguna de esas perspectivas puede captar por si sola la complejidad de las relaciones comerciales internacionales en un mundo en proceso de globalización”

Prefacio del Informe de Comercio Mundial de la OMC.

El informe también señala que hay pruebas de que las recientes **iniciativas regionales y multilaterales** se han desarrollado paralelamente, lo que da peso al argumento de que son complementarios y que coexisten y se mueven a diferentes velocidades.



2. Tema 2

2.1 Preferencia Arancelaria Regional (PAR)



2.2 Tratado de Montevideo 1980

Tratado de Montevideo 1980

Objetivos
¿Cuál es el FIN?

Mecanismos
¿Cuál es el medio para llegar a los objetivos?



i Haz click en todas las opciones para obtener la información y así habilita el paso a la próxima pantalla



Tratado de Montevideo 1980

Objetivos
¿Cuál es el FIN?

➤ Desarrollo económico – social, armónico y equilibrado de la región.

Mecanismos
¿Cuál es el medio para llegar a los objetivos?

➤ Alcanzar en el largo plazo un mercado común latinoamericano.

i Haz click en todas las opciones para obtener la información y así habilita el paso a la próxima pantalla



Tratado de Montevideo 1980

Objetivos
¿Cuál es el FIN?

➤ Área de Preferencias Económicas: PAR, Acuerdos de Alcance Regional y Acuerdos de Alcance Parcial

Mecanismos
¿Cuál es el medio para llegar a los objetivos?

i Haz click en todas las opciones para obtener la información y así habilita el paso a la próxima pantalla



2.3 Área de preferencias económicas

Área de preferencias económicas

¿CUÁLES SON LOS INSTRUMENTOS?

Acuerdos de alcance regional Acuerdos de alcance parcial



 Haz click en todas las opciones para obtener la información y así habilita el paso a la próxima pantalla



Área de preferencias económicas

¿CUÁLES SON LOS INSTRUMENTOS?

Acuerdos de alcance regional Acuerdos de alcance parcial

Participan todos los países miembros

- **Preferencia arancelaria regional**
Los países se otorgarán mutuamente una preferencia arancelaria aplicada al nivel del arancel que rija para terceros países.
- **Otros**
Apertura de Mercados, Cooperación Científica y Tecnológica, Bienes Culturales, Obstáculos Técnicos al Comercio.

 Haz click en todas las opciones para obtener la información y así habilita el paso a la próxima pantalla



Área de preferencias económicas

¿CUÁLES SON LOS INSTRUMENTOS?

Acuerdos de alcance regional

Acuerdos de alcance parcial

Participan algunos países miembros

- **Acuerdos de complementación económica**
Promover el aprovechamiento de los factores de producción y estimular la complementación económica.
- **Otros**
(Comerciales, Agropecuarios, promoción del comercio u otros).



Haz click en todas las opciones para obtener la información y así habilita el paso a la próxima pantalla



2.4 Acuerdos de alcance regional

ACUERDOS DE ALCANCE REGIONAL :
participan TODOS los países miembros



2.5 Acuerdos de alcance regional

Preferencia Arancelaria Regional

- Los países se otorgarán mutuamente una preferencia arancelaria aplicada al nivel del arancel que rija para terceros países.

Otros

- Nómina de Apertura de Mercados.
- Cooperación Científica y Tecnológica.
- Bienes Culturales.
- Obstáculos Técnicos al Comercio.

2.6 Preferencia arancelaria regional (PAR)

Preferencia arancelaria regional (PAR)

- Preferencias que se otorgan los países miembros entre sí, fijadas con referencia a los aranceles de importación aplicados a terceros países.
- Se aplica al universo arancelario salvo lista de excepciones.
- NALADI** Preferencias expresadas en NALADI (NCCA).
- Nivel básico del 20%.
- Se aplica en magnitudes diferentes según la categoría de países.

2.7 Acuerdo regional de apertura de mercados en favor de Bolivia, Ecuador y Paraguay

Acuerdo regional de apertura de mercados en favor de Bolivia, Ecuador y Paraguay




-  Nominas de productos para los cuales se les otorga 100% de preferencia porcentual a los países de menor desarrollo económico relativo (PMDER).
-  Bolivia, Ecuador y Paraguay.
-  Sin reciprocidad (listados unilaterales).
-  PMDER otorgan preferencias entre sí.



2.8 Acuerdos de alcance parcial

**ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL:
participan ALGUNOS países miembros**



2.9 Acuerdos de alcance parcial

Acuerdos de Complementación Económica

- Promover el aprovechamiento de los factores de producción y estimular la complementación económica.

Otros

- (Comerciales, Agropecuarios, Promoción del comercio u otros).

CV

2.10 Ejercicio

(Arrastrar y soltar, 10 puntos, 1 attempt permitted)

Ejercicio

Acuerdos de alcance parcial

COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA ⓘ

COMERCIALES

RENEGOCIACIÓN DEL PATRIMONIO HISTÓRICO

AGROPECUARIOS

PROMOCIÓN DEL COMERCIO

ARTÍCULO 14 DEL TM 80

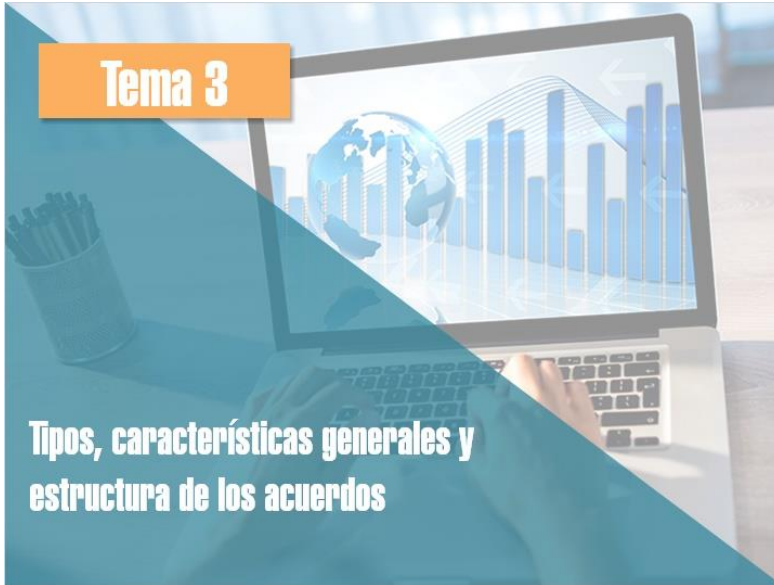
ARTÍCULO 25 DEL TM 80

<input type="text"/>	Promover el máximo aprovechamiento de los factores de la producción, estimular la complementación económica, entre otros.
<input type="text"/>	Contienen concesiones arancelarias para determinados sectores de la industria
<input type="text"/>	Referidos a las concesiones negociadas en la ALALC.
<input type="text"/>	Fomentar y regular el comercio agropecuario intrarregional.
<input type="text"/>	Referidos a materias no arancelarias (cooperación aduanera, facilitación del transporte, cooperación fito zoosanitaria)
<input type="text"/>	Referidos a otras materias como cooperación científica, turismo, medio ambiente.
<input type="text"/>	Acuerdos con otros países y áreas de integración económica de América Latina.

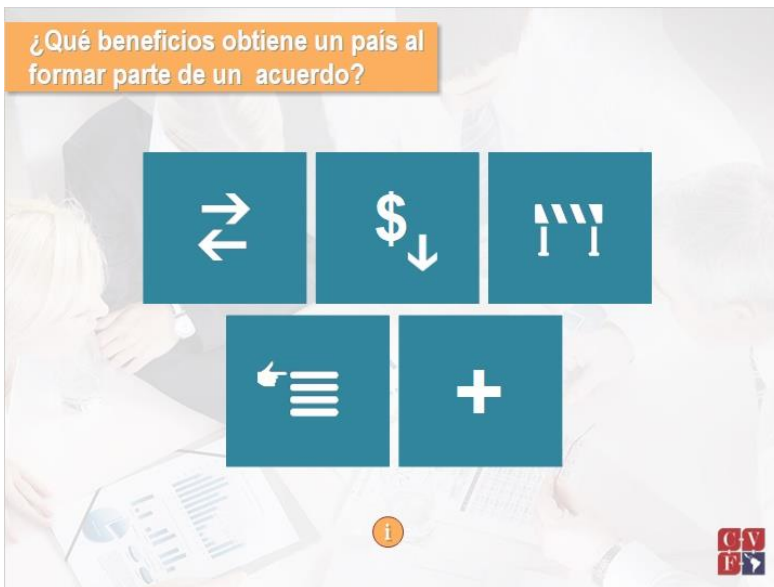
CV

3. Tema 3

3.1 Tipos, características generales y estructura de los acuerdos



3.2 ¿Qué beneficios obtiene un país al formar parte de un acuerdo?



3.3 ¿Cuáles son los productos que se benefician de preferencias arancelarias?

¿Cuáles son los productos que se benefician de preferencias arancelarias?

¿Cuáles son los productos que se benefician de preferencias arancelarias?



¿Cómo se expresan las preferencias arancelarias en un Acuerdo?




¿Cuáles son los productos que se benefician de preferencias arancelarias?

¿Cuáles son los productos que se benefician de preferencias arancelarias?

- Los productos negociados.
- Considerados originarios por cumplir con las reglas de origen del acuerdo.
- Que cumplan con los requisitos exigidos por el país de destino.

¿Cómo se expresan las preferencias arancelarias en un Acuerdo?



¿Cuáles son los productos que se benefician de preferencias arancelarias?

¿Cuáles son los productos que se benefician de preferencias arancelarias?



¿Cómo se expresan las preferencias arancelarias en un Acuerdo?

- Preferencia porcentual.
- Gravamen Preferencial Arancelario (GPA).



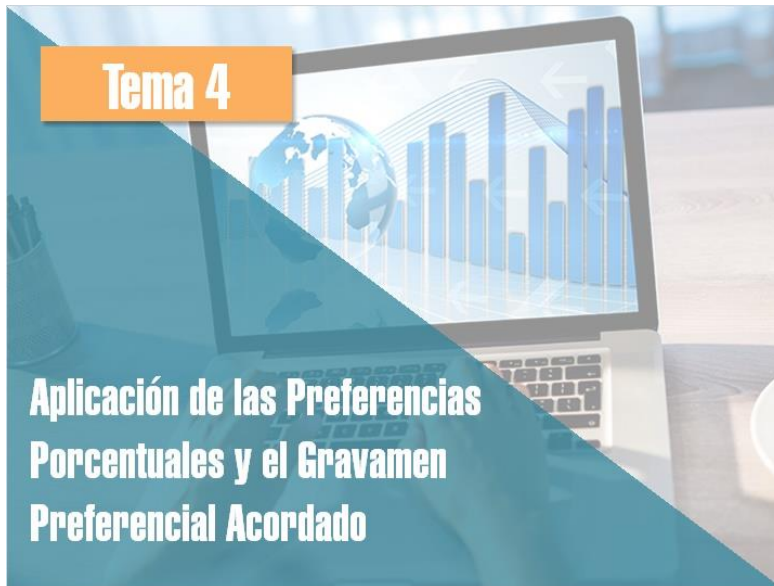
3.4 Estructura de un acuerdo

Estructura de un acuerdo



4. Tema 4

4.1 Aplicación de las Preferencias Porcentuales y el Gravamen Preferencial Acordado



4.2 Preferencia porcentual




Preferencia porcentual

Preferencia porcentual - PP:

- Reducción en términos porcentuales de los aranceles generales de importación.

¿Cómo se calcula una preferencia porcentual?

Cuando en un Acuerdo se registra una **preferencia porcentual del 50% para un producto**, y el arancel general de importación es del **10% sobre el Valor en Aduana**, significa que las importaciones de los productos originarios del país copartícipe del Acuerdo deberán tributar un 50% de dicho arancel general, es decir, un **arancel de 5% sobre el valor en Aduana**.



Preferencia porcentual

Preferencia porcentual - PP:

- Reducción en términos porcentuales de los aranceles generales de importación.

¿Cómo se calcula una preferencia porcentual?

Cuando en un Acuerdo se registra una **preferencia porcentual del 50% para un producto**, y el arancel general de importación es del **10% sobre el Valor en Aduana**, significa que las importaciones de los productos originarios del país coparticipante del Acuerdo deberán tributar un 50% de dicho arancel general, es decir, un **arancel de 5% sobre el valor en Aduana**.



$$10 \text{ arancel} \times 50 / 100 = 5$$

$$10 - 5 = 5$$



4.3 Gravamen preferencial acordado

Gravamen preferencial acordado

Gravamen preferencial acordado - GPA:

- Arancel preferencial que efectivamente pagan las mercancías.

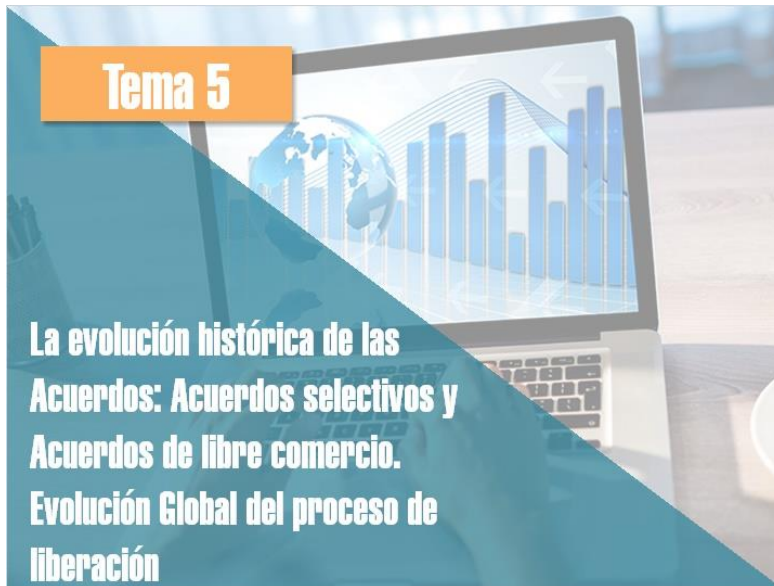
¿Cómo se calcula el GPA?

Cuando las preferencias se expresan en términos de GPA, éste es el arancel preferencial que efectivamente pagan, en el país importador, las mercancías originarias del país coparticipante del Acuerdo de que se trate. Por ejemplo, si el **arancel general de importación es del 20% sobre el Valor en Aduana** y se negocia un arancel preferencial de 10% sobre el Valor en Aduana, el gravamen que deberá tributar es 10%.

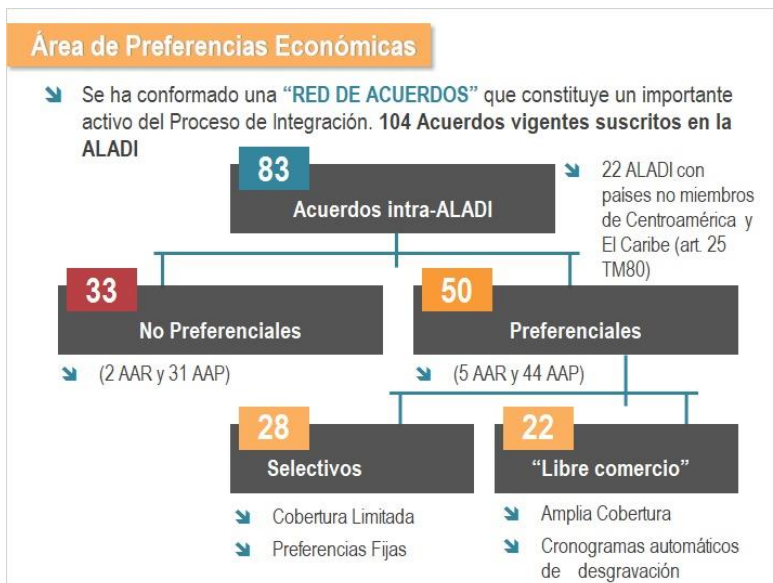


5. Tema 5

5.1 La evolución histórica de las Acuerdos: Acuerdos selectivos y Acuerdos de libre comercio. Evolución Global del proceso de liberación



5.2 Área de Preferencias Económicas



5.3 Acuerdos de libre comercio

Acuerdos con cobertura amplia de productos negociados

Son 28 Acuerdos (22 suscritos en ALADI + Comunidad Andina + Alianza del Pacífico + 2 de Venezuela + 3 de Panamá)

- Amparan 52 de las 78 relaciones bilaterales posibles.
- 85% del comercio intrarregional de ALADI (Año 2020)

Ver acuerdos

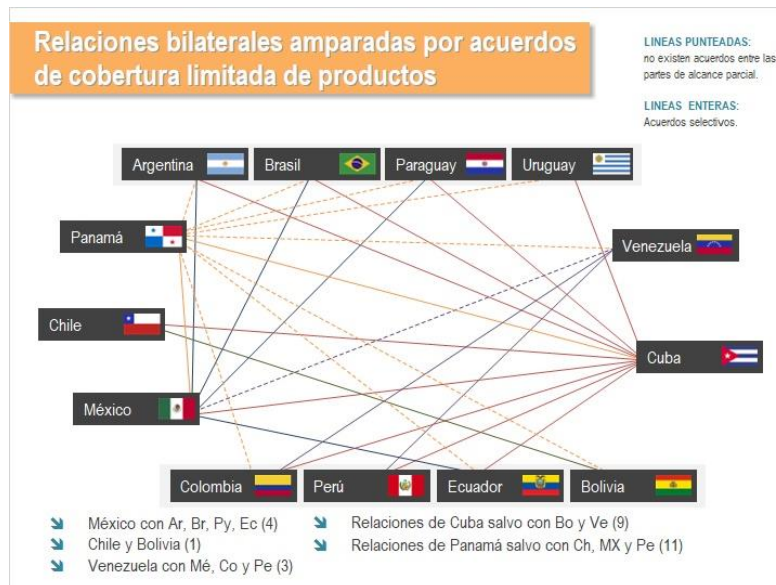
Acuerdos con cobertura amplia de productos negociados

Son 28 Acuerdos (22 suscritos en ALADI + Comunidad Andina + Alianza del Pacífico + 2 de Venezuela + 3 de Panamá)

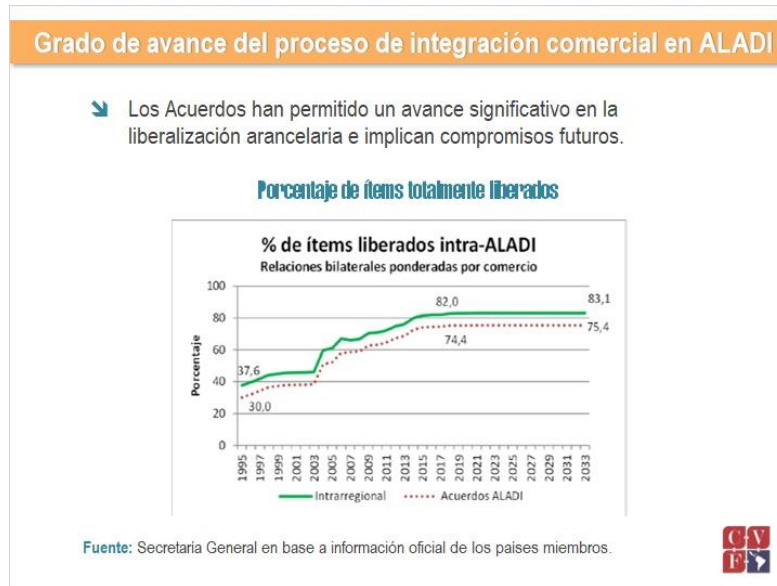
- Amparan 52 de las 78 relaciones bilaterales posibles.
- 85% del comercio intrarregional de ALADI (Año 2020)

Línea punteada: Acuerdos que son firmados por miembros de la ALADI fuera del TMSO (CAN, Venezuela y Perú; y Panamá con Chile, México y Perú).

5.4 Relaciones bilaterales



5.5 Grado de avance del proceso de integración comercial en ALADI



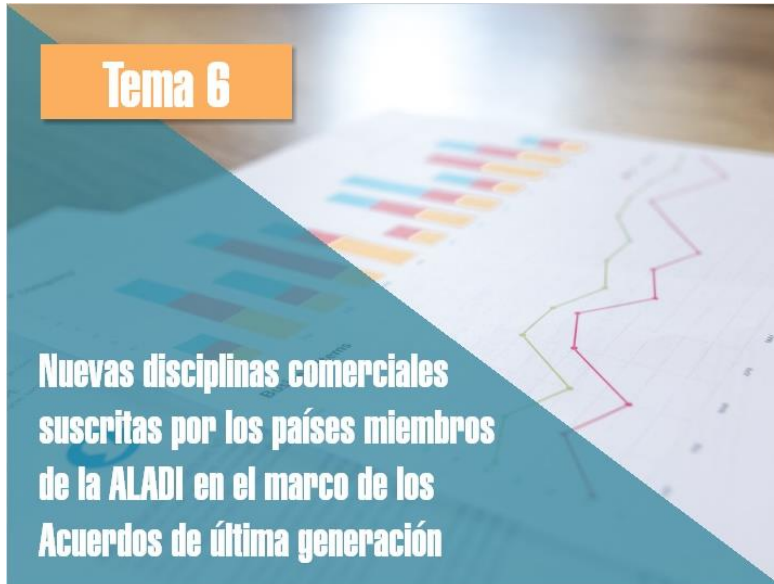
5.6 Situación actual

Situación actual

- Conformación de una "red de Acuerdos" que constituye un importante activo en el proceso de integración
- 22 Acuerdos cubren la totalidad de universo arancelario (alcanzarán el libre comercio, con excepciones)
- La vertiente regional ha sido poco dinámica si la comparamos con la bilateral o subregional
- Los concesiones arancelarias implican ventajas respecto a otros exportadores de similar oferta exportable que no cuentan con Acuerdos

6. Tema 6

6.1 Nuevas disciplinas comerciales suscritas por los países miembros de la ALADI en el marco de los Acuerdos de última generación



6.2 Nuevas disciplinas comerciales suscritas

Nuevas disciplinas comerciales suscritas

- Gran crecimiento del número de acuerdos comerciales a nivel mundial en las últimas décadas.
- Cambio gradual y continuo del contenido de los compromisos asumidos en estos acuerdos.
- Los cambios han implicado la inclusión de un conjunto creciente de temáticas y cambios en el tratamiento de disciplinas que ya se encontraban presentes.

The image shows a group of people in business attire sitting around a table, looking at documents and a laptop. The text 'Nuevas disciplinas comerciales suscritas' is in a white box on an orange background. The list items are in white text on a light blue background. A small logo is in the bottom right corner.

6.3 Disciplinas contempladas en los Acuerdos de “última generación” suscriptos por los países miembros de la ALADI:

Nuevas disciplinas comerciales suscritas

Disciplinas contempladas en los Acuerdos de “última generación” suscriptos por los países miembros de la ALADI:



Ver grafico



Nuevas disciplinas comerciales suscritas

Disciplinas contempladas en los Acuerdos de “última generación” suscriptos por los países miembros de la ALADI:

Facilitación y promoción de inversiones X

Dos grandes tipos de visiones:

- “Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones” (APPRIs): Incluyen estándares clásicos (TN, NMF, Nivel mínimo de trato, entre otros), la “expropiación directa e indirecta” y el Sistema de Solución de Controversias Inversor - Estado con reglas arbitrales del CIADI o UNCITRAL.
- Acuerdos donde se privilegia la promoción y cooperación por sobre la protección de las inversiones.

Presente en los acuerdos: ACE 35.61, ACE 35.64, Alianza Pacifico, CPTPP, ALC Perú Australia y T-MEC

Nuevas disciplinas comerciales suscritas

Disciplinas contempladas en los Acuerdos de “última generación” suscritos por los países miembros de la ALADI:

Comercio Electrónico

X

- Disposiciones que se orientan a proteger a los consumidores frente a las prácticas engañosas y fraudulentas, así como a proteger la información personal de los usuarios del comercio electrónico.
- Otras cláusulas: prohibición de imponer derechos aduaneros sobre las transmisiones electrónicas entre las Partes; impulso al comercio sin papel; prohibición de exigir el uso de instalaciones informáticas ubicadas en un determinado territorio como condición para realizar negocios en el mismo.

Presente en los acuerdos: ACE 73, ACE 35.61, ACE 35.64, Alianza Pacífico, CPTPP, ALC Perú Australia y T-MEC

Nuevas disciplinas comerciales suscritas

Disciplinas contempladas en los Acuerdos de “última generación” suscritos por los países miembros de la ALADI:

Género y Comercio

X

- Disposiciones que tienen en cuenta el papel clave que desempeñan las políticas de género en la promoción de un crecimiento económico inclusivo
- Compromisos de:
 - Cumplir con sus obligaciones internacionales
 - Cooperar en varias áreas
 - Compartir las mejores prácticas para alentar la participación de las mujeres en el comercio

Presente en los acuerdos: ACE 73, ACE 35.61 y ACE 35.64

Nuevas disciplinas comerciales suscritas

Disciplinas contempladas en los Acuerdos de “última generación” suscriptos por los países miembros de la ALADI:

Pequeñas y Medianas Empresas X

Tres grandes áreas de disposiciones:

- Orientadas a mejorar el acceso a la información por parte de este tipo de empresas.
- Orientadas a impulsar la inserción de estas empresas en los mercados internacionales y, en particular, en las cadenas globales de suministro.
- Disposiciones relativas a PYMES en el capítulo correspondiente a Contratación Pública orientadas a facilitar la participación en los procesos de contratación pública y a asegurar la transparencia de las disposiciones que otorgan un trato preferencial.

Presente en los acuerdos: **ACE 73, ACE 35.61, Alianza Pacífico, CPTPP y ALC Perú Australia**

Nuevas disciplinas comerciales suscritas

Disciplinas contempladas en los Acuerdos de “última generación” suscriptos por los países miembros de la ALADI:

Coherencia Regulatoria X

- Creciente importancia de las medidas no arancelarias motiva la necesidad de minimizar el grado de divergencia regulatoria existente entre los distintos países
- La Coherencia Regulatoria tiene como fin fomentar las buenas prácticas regulatorias, a través de la cooperación y la coherencia en el proceso regulatorio.
- Se incluyen herramientas como los mecanismos de “Evaluación de impacto regulatorio”; coordinación intra e inter gubernamental para comprobar la consistencia de las propuestas regulatorias con las políticas internas o internacionales; los mecanismos de transparencia y consulta pública .

Presente en los acuerdos: **ACE 73, ACE 35.64 Alianza Pacífico, CPTPP y ALC Perú Australia**

Nuevas disciplinas comerciales suscritas

Disciplinas contempladas en los Acuerdos de “última generación” suscriptos por los países miembros de la ALADI:

Comercio y medioambiente

X

- Promover políticas y prácticas comerciales y ambientales; promover altos niveles de protección ambiental; aplicar efectivamente la legislación ambiental; promover instancias bilaterales de cooperación
- Reconocer el derecho soberano a regular en materia ambiental y reafirmar el compromiso con los Acuerdos Multilaterales de Medio Ambiente
- Abordar acciones de cooperación mutua en diversos sectores (Protección de la capa de ozono; Calidad del aire; Basura marina; Especies exóticas invasoras; entre otras)

Presente en los acuerdos: ACE 73, ACE 35.61, ACE 35.64, CPTPP y T-MEC

Nuevas disciplinas comerciales suscritas

Disciplinas contempladas en los Acuerdos de “última generación” suscriptos por los países miembros de la ALADI:

X

Acuerdos/ Disciplinas	ACE 73	ACE 35.61	ACE 35.64	Alianza Pacifico	CPTPP	ALC Perú Australia	T-MEC
Facilitación y Promoción de Inversiones		X	X	X	X	X	X
Comercio Electrónico	X	X	X	X	X	X	X
Género y Comercio	X	X	X				
Pequeñas y Medianas Empresas	X	X		X	X	X	
Coherencia Regulatoria	X		X	X	X	X	
Comercio y Medioambiente	X	X	X		X		X

7. fin del módulo 2

7.1 Fin del Módulo 2

