

¿Cómo aprovechar un Tratado de Libre Comercio?



«Los Países intentan incorporar de la mejor forma en los TLC, reglas y normas que den certeza a los exportadores»



[Héctor Palomo](#)

[Palomo Abogados, Socios de la Comisión de Servicios Integrados a la Exportación \(SIEX\) de AGEXPORT](#)

La globalización, que es un término que se ha venido usando para hacernos ver como un mundo unido y cercano entre sí, tuvo como un actor importante la preparación de equipos negociadores de áreas comerciales de bienes y de servicios, y se aventuró el mundo en la negociación y suscripción de tratados de libre comercio.

Los hay de varias clases, desde los más desarrollados como el [Tratado de Libre Comercio de América del Norte](#) o bastante simplificados como el de Guatemala con Colombia.

En una modalidad u otra, lo que se persigue entre otras cosas, es facilitar el comercio y crear oportunidades para los sectores económicos de los países para [exportar sus bienes y servicios](#).

Cuando leemos esto nos preguntamos, como es la mejor forma de aprovechar estos mecanismos comerciales que nuestros Países y sus habitantes, y cómo ser utilizados de la mejor forma.

Para esto debemos evaluar en primer lugar, los distintos temas que son incluidos en estos cuerpos legales, para conocer como estos temas pueden ser herramientas usadas en una estrategia de negocios. Por lo general veremos que uno de los temas más

relevantes en los TLC, será lo que concierne a la [desgravación arancelaria](#).

El evitar mantener aranceles altos y arbitrarios, fue uno de los primeros objetivos de las aperturas comerciales multilaterales. Veremos entonces que la reducción gradual o definitiva de estos aranceles, pasó a ser un aporte y un atractivo para exportar a [determinados mercados](#).

Asimismo se convirtió un [incentivo de los importadores](#), para obtener y adquirir productos originarios de un país que es socio comercial.

En adición al arancel de importación, los Tratados de Libre Comercio también establecen reglas, que han sido negociadas y que buscan ser certeras, en cuanto al establecimiento del origen creando los capítulos denominados [Reglas de Origen](#) en los Tratados de Libre Comercio.

Este tema técnico es muy importante conocerlo y tenerlo preestablecido, obviamente para todos aquellos bienes que tienen un proceso industrial tomen en cuenta cuáles son las reglas para que en determinado mercado este proceso industrial aporte valor y componentes que le den origen y por ende goce de libre comercio ante.

Dicho en otras palabras, del origen del producto dependerá gozar de los beneficios del TLC o no. Tanto el componente arancelario, como el de origen, se empatan con un tema bastante técnico y que se refiere a normas aplicadas a ciertos productos por su origen animal o agrícola, y son las denominadas normas fitosanitarias.

De todos es sabido la costos y arriesgada barrera comercial que estas normas impuestas por países con fines proteccionistas a sus sectores agrícolas pueden ser verdaderamente un impedimento para encontrar la viabilidad de exportar.

Es por esto, que los países intentan incorporar de la mejor forma en los TLC, reglas y [normas que den certeza a los exportadores](#) acerca de requerimientos, registros, procesos de inspección en algunos casos, que estén ya establecidos y que cumpliéndolos podrán tener acceso a determinado mercado.

Así como las normas fitosanitarias son sumamente importantes para los sectores agrícolas, las normas de etiquetado y normas técnicas son estratégicas para los productores de alimentos, bebidas, entre otros. [Las normas de etiquetado](#), de advertencias al consumidor, de inclusión de información veraz de contenido, u otros aspectos técnicos que son solicitados en los distintos países también entran a jugar un papel importante en la normativa de los Tratados de Libre Comercio y es muy recomendable, a pesar de que en muchos casos hay normas bastante homologadas, encontrar y establecer si normas técnicas específicas deben ser cumplidas para ciertos mercados, y si nuestro producto puede cumplir con las mismas o deben de realizarse cambios y adaptaciones para estos fines.

Hemos descrito anteriormente normativa muy importante acerca de lo que los TLC incluyen para la exportación de bienes, sin embargo, es muy importante resaltar también que estos acuerdos contienen normas para un sector sumamente importante para las economías, como lo es el sector de servicios.

Hay capítulos específicos y desarrollados en los TLC acerca del tratamiento en el intercambio de tecnología, trato nacional y apertura al mercado de servicios que deben ser utilizadas por el sector pertinente y en base a estos acuerdos incursionar y aprovechar para su expansión dichas normas.

Aunque en muchos casos se incluyen reservas o sectores de servicios a los que no se da acceso al mercado del socio comercial, si hay una variedad de prestadores de servicios que

quedan incluidos en los acuerdos y que quedan beneficiados para tener acceso en el país socio.

Es sumamente importante también un tema que abarca de forma horizontal la certeza y la protección en el intercambio comercial transfronterizo y es la Propiedad Intelectual, a la vez, es importante tomar en cuenta la [previsión de estrategias comerciales](#) y por supuesto que cualquier negocio que se emprenda que no tenga sus derechos de [Propiedad Intelectual](#) protegidos, pone en riesgo la certeza y el éxito de su negocio.

Por último, vemos temas de última generación como lo son los capítulos de Competencia, Ambientales o Laborales que también han sido solicitados bilateralmente para ser incluidos como parte de las reglas comerciales que se quieren estandarizar para que los países en este intercambio y apertura comercial también tomen en cuenta aspectos colaterales que deben estar custodiados y debidamente protegidos.

La asesoría y el apoyo estratégico y técnico serán parte importantísima en el aprovechamiento que pueda obtenerse de los TLC y asimismo el fortalecimiento de los departamentos o unidades técnicas de los Ministerios encargados del comercio es de plena importancia sobre todo para los casos en los que el incumplimiento de un socio comercial que viole los acuerdos puedan ser llevadas a las instancias previstas de solución de controversias, que es un aporte de certeza legal que se incorpora en los Tratados y que darán al final una solución emitida por expertos a lo que se haya incumplido o deba aclararse por las Partes en determinado momento.

Otra alternativa a ser tomada en cuenta para fines de aprovechamiento, es la pertenencia a cámaras o asociaciones comerciales o industriales en donde existan apoyos y mesas de trabajo en fomento y promoción de la exportación de bienes y

servicios, y por supuesto especialistas en esta materia comercial.

Teniendo en cuenta todas estas herramientas, y por la experiencia de lo que hemos visto en nuestra trayectoria como expertos en Comercio Internacional, el hacer un equipo de trabajo multidisciplinario en estas materias, por cierto, muy diferentes unas de otras, pero que deben verse en su conjunto para que sean tomadas en cuenta a la hora de querer aprovechar de la mejor forma un Tratado de Libre Comercio.

Dicho de otra forma, no puede tomarse en cuenta solamente cual es el arancel de importación de determinado producto en el mercado de un socio comercial, y no tomar en cuenta si este producto tiene normas de etiquetado que deban ser tomadas en consideración, o bien si la protección marcaría según lo previsto en el TLC conlleva ciertos requisitos y procedimientos para la debida protección de la propiedad industrial.

Es solamente a manera de ejemplo cómo está temática debe ser puesta en la mesa de una empresa, y con conocimiento o conocedores armar un esquema de cumplimiento que permita un aprovechamiento a largo plazo, certero y sobre todo lucrativo.

Debemos estar muy atentos a cuáles serán las tendencias a corto y mediano plazo en cuanto a la decisión de los países de ir proponiendo nuevas reglas o modificaciones a acuerdos preexistentes, sobre todo por la temática de las cadenas de suministro, las medidas de salud y medioambientales y los desplazamientos de producción de los lugares actuales a opciones cercanas a los grandes compradores (nearshoring).

Es importante estar atentos a lo que los Países estén proponiendo y discutiendo a nivel de la [Organización Mundial del Comercio](#) (OMC), y las gremiales industriales y comerciales apoyar a los equipos técnicos nacionales, para que en estos

cambios y fenómenos se busquen las mejores oportunidades y beneficios para el país, que por supuesto pueden obtenerse principalmente por la cercanía a los Países de América del Norte.

Creemos que el aprovechamiento de los Tratados de Libre Comercio son un trabajo constante y estratégico, y pueden encontrarse ejemplos de muchos éxitos que pueden motivar a hacer benchmark y plantearse las ideas y pasos dados por usuarios asiduos de los [Tratados de Libre Comercio](#) y lograr convertirnos cada vez más en un País exportador de bienes y servicios sabiendo y pudiendo utilizar las herramientas que ya tenemos y sacarles el mejor provecho



[¿Cómo aprovechar un Tratado de Libre Comercio?](#)

1 de julio de 2022



[El mar de oportunidades para la industria de alimentos y bebidas en Centroamérica](#)

1 de junio de 2022



[El top 10 de productos que exporta Guatemala a Centroamérica](#)

1 de junio de 2022



[Coffee Trade: Posiciona a nivel mundial el mejor café especial guatemalteco](#)

1 de mayo de 2022