



REGLAS DE ORIGEN Y TLC

Ni tuyo ni mío, sino todo lo contrario

La concesión de preferencias arancelarias es uno de los aspectos que más se suele destacar en los acuerdos comerciales. No obstante, la globalización de la producción ha ocasionado que en algunos casos sea muy difícil determinar el origen de una mercancía. Si el algodón es peruano, la tela se hizo en Centro América, el diseño es italiano y se cosió en China, ¿de qué país es originaria la camisa exportada a EE.UU.? y, por lo tanto, ¿qué preferencias se le deberán aplicar a la hora de importarla?

LA DIFERENCIA ENTRE NEGOCIAR PREFERENCIAS Y PODER UTILIZARLAS

Para resolver este problema, en los acuerdos comerciales se establecen reglas y procedimientos de origen que permiten asegurar que las preferencias otorgadas a un país se apliquen a los productos originarios de ese país, y no a bienes que solo pasaron por ahí para ganar la preferencia. Estas normas tienen una importancia especial, pues de ellas depende la aplicación de las preferencias acordadas. Mientras los cronogramas de desgravación son temporales, hasta que se llega al arancel cero, las reglas de origen se aplican durante toda la vigencia del acuerdo.

Los principales métodos utilizados para determinar el origen de un producto son: a) el salto de partida, es decir, pasar a una clasificación arancelaria distinta; b) el valor de contenido regional, es decir, que se cumpla con que un porcentaje dado del bien sea originario; y c) las reglas específicas de origen, que consisten en establecer condiciones más específicas que deberán ser cumplidas para que una mercadería sea considerada originaria.

Así, se cuenta con mecanismos generales como el primero, y otros mucho más discrecionales como el tercero, e incluso el segundo. Si bien teniendo un conocimiento pleno de la estructura productiva en el momento de la negociación se podría establecer reglas específicas para cada partida, en la práctica es engorroso; se presta a que se planteen medidas con fines proteccionistas, y pierde adecuación con el tiempo debido a que la estructura productiva de un

país es dinámica. Para evitar estos problemas es mejor plantear reglas generales para la mayor parte del universo arancelario y, solo en algunos casos muy especiales, plantear reglas específicas. Más aun si consideramos que el proteccionismo que se pretenda ocultar en este tipo de medidas vendrá acompañado de una política similar de nuestra contraparte, reduciendo el acceso a mercados que aspirábamos.

No obstante, las normas que se utilicen para determinar el origen de un bien son importantes incluso en los foros más amplios como la OMC, pues no solo sirven para saber si a un bien se le deberá otorgar preferencias, sino para ver si se le aplicará las medidas antidumping o de salvaguardia vigentes. A pesar de que no se han establecido reglas de origen multilaterales, el acuerdo de la OMC al respecto requiere que los países miembros mantengan normas transparentes, que no tengan efectos restrictivos, distorsionantes o destructivos en el comercio internacional. Exige además que sean administrados de manera consistente, uniforme,

imparcial y razonable. El enfoque utilizado se basa en definir qué concede origen en lugar de preocuparse por qué no lo concede.

EN EL TLC

Los acuerdos firmados previamente por EE.UU. nos dan una idea de los planteamientos que este país hará para el capítulo de reglas de origen en las acciones del TLC con el Perú.

A diferencia del ALCA, proceso en el que se han planteado varios aspectos que no confieren origen, en el TLC que firmó Chile con EE.UU. se establecieron solamente dos procesos que no conferían origen: las operaciones simples de combinación o empaque y la dilución que no altere materialmente las características de la mercancía o material. Para lo demás se mantuvo el enfoque positivo. Otro aspecto importante es que se

permite la acumulación; es decir, que se pueden utilizar materiales de cualquiera de los países del acuerdo para conceder origen. En cuanto a los procedimientos de origen, se establece que para acogerse a las preferencias se deberá contar con un certificado de origen que podrá ser expedido por el exportador, el importador o el productor. En el ALCA algunos países habían planteado que los certificados solo deberían ser expedidos por gremios o cámaras de comercio. No obstante, si se establece una fiscalización estricta, no es necesaria la participación de terceros en la certificación de origen, y esto permite un proceso comercial bastante más ágil.

Un aspecto fundamental al negociar el TLC con EE.UU. es que no se puede calcar la propuesta del ALCA. Estas son dos negociaciones distintas que con-

Las maquilas no representarán una amenaza a la industria nacional, sino por el contrario una **oportunidad de generación de empleo** cuando se formen en el Perú.

sideran distintos aspectos técnicos. Principalmente el que en el último caso se negocia con 34 países. En reglas de origen esto determina una estrategia completamente distinta. EE.UU. no es un país que vaya a ser explotado por su mano de obra barata, precisamente. Así que las maquilas no representarán una amenaza a la industria nacional, sino por el contrario una oportunidad de generación de empleo cuando se formen en el Perú. Por lo tanto, en este caso la propuesta de origen podrá ser bastante más laxa que la de otros acuerdos, lo que nos dará una mayor cabida a la entrada de nuestros productos en el mercado estadounidense. ■