



Publicación DAPMDER/N° 03/17

Programa de cooperación a favor de Paraguay

PREFERENCIAS NEGOCIADAS POR LA REPÚBLICA DEL PARAGUAY EN LA REGIÓN¹

Consultor: Gilda Arréllaga Velilla

¹ *Este informe ha sido preparado con la asistencia financiera de la Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI. La responsabilidad sobre los puntos de vista y opiniones expresadas en el mismo corresponde exclusivamente a la Consultora y no reflejan de ningún modo la opinión oficial de la ALADI ni de ninguna de las instituciones implicadas en el proyecto. El presente informe conserva el formato original presentado por la Consultora.*

Presentación

La Secretaría General de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) presenta el informe final de consultoría titulado “Preferencias negociadas por la República del Paraguay en la región” que pretende difundir las preferencias negociadas por el Paraguay en la región a los efectos de mejorar el aprovechamiento de las mismas.

El objetivo general del proyecto es difundir las diversas preferencias alcanzadas y las ventajas que el Paraguay posee para el acceso efectivo a los mercados regionales (ALADI) obteniendo, dado el caso, mediante información suministrada por los destinatarios, las posibles dificultades en la utilización de dichas preferencias.

Preferencias Negociadas por la República del Paraguay en la Región

Tabla de Contenido

1	GLOSARIO.....	5
2	ANTECEDENTES	8
2.1	PROCESO DE RECOLECCIÓN DE DATOS Y COORDINACION	8
3	INTRODUCCION.....	10
4	ACCESO A MERCADO	16
4.1	PREFERENCIAS COMERCIALES.....	16
4.2	AAP. CE 35 MERCOSUR-CHILE.....	17
4.3	OBJETIVO:.....	17
4.4	ENTRADA EN VIGOR:	17
4.5	RÉGIMEN DE ORIGEN.....	17
4.6	TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO PARA EL PARAGUAY	18
4.7	QUINCUAGÉSIMO PROTOCOLO ADICIONAL	18
4.8	EXCEPCIONES PARA LOS PRODUCTOS DE ZONAS FRANCAS	18
4.9	PROGRAMA DE LIBERACIÓN COMERCIAL:.....	18
4.10	PRODUCTOS SENSIBLES:	18
4.11	CARACTERÍSTICAS DEL COMERCIO BILATERAL:	18
4.12	AAP. CE 36 MERCOSUR-BOLIVIA,.....	19
4.13	ENTRADA EN VIGOR:.....	19
4.14	OBJETIVOS:.....	19
4.15	PROGRAMA DE LIBERACIÓN COMERCIAL:.....	19
4.16	RÉGIMEN DE ORIGEN:	19
4.17	TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO PARA PARAGUAY Y BOLIVIA	20
4.18	REQUISITOS ESPECÍFICOS DE ORIGEN:	20
4.19	AAP.CE. ACE 54 MERCOSUR- MEXICO.....	20
4.20	AAP.CE. ACE 55: MERCOSUR- MEXICO	20
4.21	ENTRADA EN VIGOR:.....	20
4.22	OBJETIVO:.....	20
4.23	RÉGIMEN DE ORIGEN:	21
4.24	ACUMULACIÓN	22
4.25	COMERCIO BILATERAL PARAGUAY-MÉXICO	22
4.26	AAP.CE. ACE 58: MERCOSUR-PERÚ	23
4.27	OBJETIVO:.....	23
4.28	ENTRADA EN VIGOR:	23
4.29	EXCEPCIONES PARA LOS PRODUCTOS DE ZONAS FRANCAS	23
4.30	SECTOR TEXTIL	23
4.31	PRODUCTOS SENSIBLES:	23
4.32	PRODUCTOS NO SENSIBLES	23
4.33	RÉGIMEN DE ORIGEN:	23
4.34	ACUMULACIÓN	24
4.35	CARACTERÍSTICAS DEL COMERCIO DE PARAGUAY CON PERÚ:	24

4.36 AAP. CE 59 PAISES DE LA CAN (COLOMBIA, ECUADOR Y VENEZUELA – MERCOSUR)	24
4.37 ENTRADA EN VIGOR:	24
4.38 OBJETIVO:.....	25
4.39 RÉGIMEN DE ORIGEN:	25
4.40 TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO PARA PARAGUAY Y ECUADOR.....	25
4.41 SITUACIÓN DE VENEZUELA:.....	26
4.42 EL APÉNDICE PARAGUAY-COLOMBIA.....	26
4.43 CARACTERÍSTICAS DEL COMERCIO BILATERAL PARAGUAY- COLOMBIA:.....	26
4.44 EL APÉNDICE PARAGUAY-ECUADOR	26
4.45 CARACTERÍSTICAS DEL COMERCIO BILATERAL PARAGUAY- ECUADOR.....	26
4.46 AAP.CE. ACE 62 MERCOSUR-CUBA.....	27
4.47 OBJETIVO:.....	27
4.48 RÉGIMEN DE ORIGEN:	27
4.49 CARACTERÍSTICAS DEL COMERCIO BILATERAL PARAGUAY-CUBA.....	27
4.50 AAP.R. ACE 38 MEXICO-PARAGUAY	27
4.51 RÉGIMEN GENERAL DE ORIGEN.....	28
4.52 CARACTERÍSTICAS DEL COMERCIO BILATERAL:	28
4.53 AAP.CE.64 PARAGUAY-VENEZUELA	29
4.54 ENTRADA EN VIGOR:	29
4.55 OBJETIVO:.....	29
4.56 REGLAS DE ORIGEN:	29
5 REGLAS DE ORIGEN.....	29
5.1 MARCO CONCEPTUAL.....	29
5.2 REGLAS DE ORIGEN PARA EL COMERCIO MULTILATERAL	30
5.3 REGLAS DE ORIGEN PARA LOS ACUERDOS REGIONALES DE LA ALADI.....	31
5.4 REGLAS DE ORIGEN PARA EL COMERCIO INTRAZONA DEL MERCOSUR.....	32
5.5 REGLAS DE ORIGEN PARA LOS DISTINTOS ACUERDOS COMERCIALES EN EL MARCO DE LA ALADI....	33
5.6 TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO EN ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES	33
5.7 BIENES USADOS	34
5.8 REQUISITOS ESPECÍFICOS DE ORIGEN	34
6 NORMAS, REGLAMENTOS TECNICOS Y EVALUACION DE LA CONFORMIDAD.....	35
6.1 EL COMERCIO Y LAS NEGOCIACIONES SOBRE OBSTÁCULOS COMERCIALES	35
6.2 REGLAMENTOS TÉCNICOS.....	38
6.3 NORMAS TÉCNICAS	38
6.4 PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN DE CONFORMIDAD.....	38
6.5 ESTRUCTURA REGULATORIA	41
7 COMERCIO POTENCIAL	42
7.1 PARAGUAY-ARGENTINA.....	43
7.2 PARAGUAY-BRASIL.....	44
7.3 PARAGUAY-URUGUAY	45
7.4 PARAGUAY-BOLIVIA.....	46
7.5 PARAGUAY-CHILE.....	47
7.6 PARAGUAY-PERÚ	48
7.7 PARAGUAY-ECUADOR	49
7.8 PARAGUAY-COLOMBIA	50
7.9 PARAGUAY-MÉXICO.....	51

7.10 PARAGUAY-VENEZUELA	52
8 CONCLUSIONES.....	53
9 RECOMENDACIONES	57
10.....	BIBLIOGRAFÍA
65	
ANEXO 1 CONCEPTOS.....	66
ANEXO 2 CALIFICACION DE ORIGEN	69
ANEXO 3 ENTIDADES CERTIFICADORAS	72

1 GLOSARIO

AAP	Acuerdo de Alcance Parcial
AAR	Acuerdo de Alcance Regional
ACE	Acuerdo de Complementación Económica
ACP	Acuerdo de Contrataciones Públicas
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
AM	Acceso a Mercado
APR	Acuerdo Parcial de Renegociación
AR.AM	Acuerdo Regional de Acceso a Mercado
BID	Banco Interamericano de Integración
BPA	Buenas Prácticas Agrícolas
BPR	Buenas Prácticas Regulatorias
CAN	Comunidad Andina
CIF	Cost, Insurance and Freight (Costo, Seguro y Flete)
CMC	Consejo Mercado Común
CONACYT	Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología
CTN MSF	Comité Técnico Nacional de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
DNC	Dirección de Negociaciones Comerciales
FOB	Free on Board (Libre a Bordo)
GATT	General Agreement on Trade and Tariff (Acuerdo General de Aranceles y Comercio)
GMC	Grupo del Mercado Común
GMP	Good Manufacturing Practice (Buenas Prácticas de Producción)
ICR	Índice de Contenido Regional
INTN	Instituto Nacional de Tecnología, Normalización y Metrología
ISO	International Standard Organization

ITC	International Trade Centre
JICA	Japon International Cooperation Agency (Agencia Japonesa de Cooperación Internacional)
MAG	Ministerio de Agricultura y Ganadería
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
MIC	Ministerio de Industria y Comercio
MiPYMES	Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
MRE	Ministerio de Relaciones Exteriores
MSF	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
NALADISA	Nomenclatura ALADI del Sistema Armonizado
NAM	Nómina de Apertura de Mercado
NCM	Nomenclatura Común del MERCOSUR
NMF	Nación Más Favorecida
OMC	Organización Mundial de Comercio
ONA	Organismo Nacional de Acreditación
OTC	Obstáculos Técnicos al Comercio
PAC	Política Arancelaria Común
PAR	Preferencia Arancelaria Regional
PEC	Procedimiento de Evaluación de Conformidad
PIB	Producto Interno Bruto
PMDER	Países de Menor Desarrollo Relativo
PNE	Plan Nacional de Exportación
Py	Paraguay
REDIEX	Red de Inversiones y Exportaciones
REO's	Requisitos Específicos de Origen
RT	Reglamentos Técnicos
SACU	South African Custom Union (Union Aduanera de África del Sur)
SENACSA	Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal

SENAVE	Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
SNIN	Sistema Nacional de Información y Notificación de Reglamentos Técnico, Normas y Procedimientos de Evaluación de la Conformidad
TN	Trato Nacional
TED	Trato Especial y Diferenciado
TIC	Tecnología de la Información y de la Comunicación
UE	Unión Europea
UNCTAD	Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo
USA	United States of America (Estados Unidos de América)
USD	Dólares de los Estados Unidos de América
VUE	Ventanilla Única de Exportación
VUI	Ventanilla Única de Importación
CAP	Cámara de Anunciantes del Paraguay

2 ANTECEDENTES

Este Proyecto se desarrolla en el Marco del Sistema de Apoyo a los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo (PMDER), específicamente bajo el Programa de Cooperación a favor del Paraguay y forma parte del Componente 1 del Plan de Acción a favor de los PMDER del año 2013. La Resolución 68 del XV Consejo de Ministros de la ALADI, constituye la base normativa de este Proyecto, siendo el objetivo temático de la Cooperación el numeral 2 “Apertura, preservación y acceso efectivo a los mercados”.

Su Objetivo General es difundir las diversas preferencias alcanzadas y las ventajas que el Paraguay posee para el acceso efectivo a los mercados regionales (ALADI), obteniendo, dado el caso, mediante información suministrada por los destinatarios, las posibles dificultades en la utilización de dichas preferencias. Siendo sus Objetivos Específicos:

- Reunir a los sectores involucrados en el sector productivo y las exportaciones del Paraguay en un espacio de intercambio de experiencias con relación a la apertura, preservación y acceso efectivo a mercados regionales (ALADI).
- Difundir las ventajas comerciales negociadas por el Paraguay en el ámbito regional (ALADI), considerando los niveles de costos adicionales en los que incurren los sectores exportadores, generados, entre otros motivos, a raíz de la mediterraneidad del Paraguay.
- Informar a los sectores interesados sobre los Regímenes de Origen-regla general y requisitos específicos- aplicables a los distintos acuerdos negociados por el Paraguay en el ámbito regional (ALADI).
- Señalar a los sectores productivos nacionales, actualmente orientados al consumo doméstico, que cuentan con preferencias en los Acuerdos Comerciales regionales (ALADI).
- Recoger, mediante un *feedback* generado en el marco del Taller, información relativa a las dificultades que atraviesan los sectores y que encaminan a la sub utilización de las preferencias en el ámbito regional (ALADI).

2.1 PROCESO DE RECOLECCIÓN DE DATOS Y COORDINACION

La fase de recopilación de datos se basó en investigaciones y antecedentes considerados válidos para su correcto encuadre a partir de:

- la revisión selectiva de la literatura, recopilando fuentes secundarias y terciarias (revisión bibliográfica, internet, investigaciones previas), al igual que las seleccionadas como fruto de esta investigación.
- el desarrollo de una perspectiva teórica, para lo cual se ha sistematizado aspectos investigados que, sin embargo, se encuentran dispersos.

Como fuente directa, se basó en las reuniones de trabajo realizadas tanto con el sector público como el sector privado y que se reflejan en este Primer Borrador de Informe.

El Proyecto se inicia el 9 de febrero del 2015, habiéndose realizado reuniones previas con la Cancillería, y tras intercambios de correspondencia electrónica se define en fecha 25 de febrero el Plan de Actividades y Cronograma en la Primera reunión de Coordinación.

Se iniciaron contactos con el sector público, específicamente con los siguientes referentes:

- Febrero 11: Dirección General de Comercio Exterior, Ministerio de Industria y Comercio con el Director General, Gustavo Soverina y la Lic. Aida Romero, Coordinadora del SNIN.
- Febrero 13: Subsecretaría de Estado de MiPYMES con la Viceministra Lorena Méndez.
- Febrero 16: REDIEX con el Director Nacional Víctor Bernal y la Directora de Promoción Internacional María Luisa Almeida. Quedó pendiente una reunión de trabajo con el Director de Plataforma de Negocios Amílcar Casal y las Mesas Sectoriales.
- Marzo 2: El Ministerio de Relaciones Exteriores remite notas de Presentación del Proyecto y consultora a los Ministerios de Hacienda-DI, de Industria y Comercio (Subsecretaría de Comercio-DGCE, de Industria-DGPE y de MPYMES), y al Ministerio de Agricultura y Ganadería.
- Marzo 2: Gabinete de la UIP con el Embajador Luis González Arias, Jefe de Gabinete.
- Marzo 17: REDIEX con Nikolaus Osiw, Dirección de Inteligencia de Negocios.
- Marzo 24: Dirección General de Política Económica-MRE, Ministro Juan Angel Delgadillo.
- Marzo 24: Dirección de Negociaciones Comerciales - MRE, Ministra, Elizabeth Rojas.
- Marzo 26: MAG, Dirección de Planificación, Cristina Soerensen.
- Abril 28: DNC, reunión de coordinación para definir fecha de Taller y su metodología y formato, además de chequear el Segundo Informe con los ajustes solicitados y definir su estructuración.
- Abril 29: Dirección General de Comercio Exterior, Gustavo Soverina, y SNIN, Aida Romero para trabajar en chequeo final de Informe y Power Point para presentación.

Por medios electrónicos se mantuvo fluido contacto con los referentes seleccionados conjuntamente con la Cancillería Nacional a fin de ir validando la investigación.

En fecha 3 de mayo se remitió el Segundo Informe y las presentaciones en power point para consideración de la DNC y la ALADI. Una vez efectuado los ajustes correspondientes, y fueran aprobadas las presentaciones, se fijó fecha para el Taller de Difusión en fecha 8 de mayo.

El Taller se realizó en la sede de la Cancillería Nacional y contó con nutrida concurrencia. El Viceministro de Relaciones Exteriores e Integración, Rigoberto Gauto, ofreció seguidamente un almuerzo para ciertos distinguidos asistentes del sector público y privado a fin de ir consolidando algunas de las recomendaciones recogidas.

3 INTRODUCCION

El Paraguay está viviendo momentos de esplendor económico, en los últimos 8 años tuvo un crecimiento promedio del 5.2 % con picos excepcionales como en el año 2010 (13.1%) y 2013 (13.6%) y un crecimiento del 4 % en el 2014 y una proyección del 4.5 % para el año 2015.

Este exponencial crecimiento, posicionó a Paraguay entre los países con mayor auge económico en la región y en el mundo. Este avance fue impulsado por el dinamismo en las exportaciones, el consumo interno y la inversión, especialmente en los sectores de la construcción, los servicios así como por los precios altos de los commodities (complejo de cereales y oleaginosas) y una expansión importante de la industria cárnica.

La inversión extranjera directa se duplicó impulsada por las empresas multinacionales que reinvierten sus utilidades en el Paraguay y por los efectos secundarios de los flujos de capital hacia la región, especialmente Brasil.

Los exportadores paraguayos encuentran cada vez más obstáculos comerciales para colocar sus productos en los mercados tradicionales y no tradicionales de destino, y los obstáculos operativos para superar nuestra mediterraneidad son también elocuentes.

A pesar de este crecimiento exponencial de su economía, las exportaciones tienen una concentración muy importante en el sector agropecuario, con una concentración en estos sectores de casi el 80 % del valor de sus exportaciones y su marginal aporte para la generación de empleo directo.

El complejo de cereales y oleaginosas está ocupado por grandes empresas (multinacionales y cooperativas de producción) y una situación muy similar, experimenta el sector de la cadena de valor de la industria cárnica, con una producción primaria con grandes extensiones y concentración de riqueza y el sector secundario (industria cárnica) con unos 8 industrias frigoríficas, que tienen su marginal externalidad positiva en sectores más carenciados, esta situación genera una concentración de la riqueza muy fuerte, y por ende los efectos del crecimiento económico, es marginal, prueba de ello, es la situación de vulnerabilidad que vive una parte importante de la sociedad paraguaya.

Con esta situación, este trabajo pretende, socializar las condiciones de acceso a los mercados regionales negociados por el Paraguay, buscar que los sectores con mayor impacto en el empleo, puedan estar en conocimiento de esas condiciones de acceso y a través de esta información, generar oportunidades de exportaciones a los mercados regionales, sean estos como mercado de destino o como eslabón de una cadena de valor, a través de la integración de cadenas productivas.

Las MiPYMES no participan de manera importante en las exportaciones nacionales (10%); sin embargo, las mismas son responsables por la generación de más del 85% del empleo en el país.

Según estudios recientes, el impacto de la falta de acceso propio a litoral marítimo y los tramites adicionales que conlleva, arrojan un sobrecosto de transporte y gestión del tránsito de un 47% por ciento superior al que correspondería al comercio de Paraguay.

En valores monetarios absolutos, el sobrecosto directo alcanzaría unos USD 145 millones anuales y USD 327 millones, si se tiene en cuenta las repercusiones de estos sobrecostos en el desempeño del sector comercio y transporte internacional en su conjunto. Esto representaría más de un 4% del PIB del Paraguay. En términos de crecimiento de la economía y teniendo en cuenta otros factores, como el desincentivo a la inversión extranjera

que implica la falta de litoral marítimo, se estima que implica una merma del crecimiento anual de entre 1 y 1.5 puntos porcentuales del PIB nacional. Individualmente, los excesivos costos de transporte serían responsables de una pérdida de 25 puntos básicos del PIB.

Esas cifras son reveladoras de por qué muchos países en desarrollo sin litoral no han logrado competir eficientemente en el mercado internacional, como consecuencia principalmente del elevado costo del transporte y la falta de previsibilidad en las operaciones de tránsito por países vecinos.

Pero las dificultades debidas a la ineficiencia y excesos burocráticos en los procesos de control también se padecen en el país, y aunque en general, el principio de trato no discriminatorio de la Organización Mundial de Comercio (OMC), es ampliamente aplicado en Paraguay, los procesos de importación, exportación y tránsito siguen siendo innecesariamente lentos y costosos debido a trabas regulatorias y prácticas institucionales poco adaptadas a las necesidades del comercio del Paraguay y su transporte.

Los procesos aduaneros se encuentran sistematizados, a través del Sistema de Gestión Informática SOFÍA, el cual hoy día abarca la totalidad de las administraciones de aduanas del país y la mayor parte de los regímenes y destinos existentes. Entre las mejores prácticas aplicadas a la fecha en Paraguay, hay que mencionar la Ventanilla Única de Exportación (VUE) y la Ventanilla Única de Importación (VUI), las que han contribuido eficaz y eficientemente a la reducción de tiempos y costos así como a la simplificación de requisitos documentales para las autorizaciones electrónicas de exportación, interactuando en ello con el Sistema Aduanero SOFIA.

Otras instituciones involucradas en el control del comercio exterior que intervienen con autorizaciones y/o certificaciones, utilizan aún procesos manuales, centralizados en la capital del país.

En el último año se pudo comprobar cómo los países están aplicando, cada vez con más rigor, los mecanismos de certificación expedidos por Instituciones acreditadas, para el comercio.

- ✓ El cumplimiento de los estándares internacionales relacionados con la calidad, la protección a la salud y vida humana, animal y vegetal, la seguridad, la correcta información al consumidor, la protección al medio ambiente, entre otros, así como los procesos de evaluación de la conformidad (principalmente acreditación y certificaciones), y de los requisitos sanitarios y fitosanitarios, demandan un fortalecimiento de las capacidades, conocimientos, y estructura normativa nacionales, que contribuyan a incrementar la competitividad del sector privado, en especial de las PYMES.
- ✓ El Plan Nacional de Exportación (PNE) aborda los temas de mercados de exportación, desarrollo y diversificación de oferta exportable con mayor valor agregado e inversiones. Dicho Plan, aprobado en diciembre de 2004, es impulsado por el Ministerio de Industria y Comercio (MIC) y cuenta con la participación del sector público, privado, universidades y organismos internacionales. Para llevarlo a cabo, a iniciativa del sector privado y con apoyo de varios cooperantes (BID, JICA, Taiwán), se estableció una red de actores involucrados que ha dado origen en 2004 a la Red de Inversiones y Exportaciones (REDIEX) y al establecimiento de 8 mesas sectoriales (carne y cuero, stevia, algodón/textil y confecciones, turismo, frutas y hortalizas, productos forestales, bio-combustibles, TICs). Son sectores priorizados por el gobierno del Paraguay:

- ✓ Frutas y Hortalizas
- ✓ Cuero y calzados
- ✓ Algodón, Textil y Confecciones
- ✓ Metalmecánica
- ✓ Hierbas y plantas medicinales

Una VUE (Ventanilla Única de Exportación) ha sido creada con el fin de simplificar los procesos y tiempos para las empresas, en términos de gestión, a partir del registro del exportador, hasta los trámites de egreso de mercaderías para la exportación, con la finalidad específica de constituirse en una herramienta ágil y efectiva que facilite las operaciones de comercio exterior, incrementando así la calidad del servicio. En cuanto al fortalecimiento de la competitividad del sector primario y como responsable del principal sector exportador, el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) impulsa dicho sector, como puede notarse en la promulgación de la Ley de producción orgánica, Ley de biocombustibles, programas de producción orgánica, programa de producción de biocombustibles, programa de producción y comercialización de la stevia, programa de producción y comercialización pecuaria, entre otros. Cuenta, además, con organismos de aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias (SENAVE, SENACSA), responsables del mantenimiento y mejora del status sanitario, facilitando el acceso a los mercados.

Asimismo, ha instituido una Unidad de Comercio Internacional e Integración, responsable de las negociaciones agrícolas en los ámbitos bilateral, regional y multilateral. Coordina el Comité Técnico Nacional de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (CTN MSF), órgano interinstitucional (público - privado), encargado de elaborar la posición nacional en materia de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

Los Países del MERCOSUR siguen siendo los principales mercados de destino de los productos de exportación paraguayos, particularmente los productos con valor agregado, y por ende tiene una importancia superlativa por su incidencia socio-económica. Paraguay es también miembro de diversos mecanismos internacionales de arbitraje para la solución de controversias relacionadas con las inversiones. La atracción de la inversión juega un papel importante en la estrategia de desarrollo del Paraguay.

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPYMES), sin participar de manera importante en las exportaciones nacionales (solo el 10%), sin embargo, son las responsables de la generación de más del 85% del empleo en el país.

La limitación de recursos técnicos, financieros y tecnológicos que faciliten la industrialización en el marco de la globalización, competitividad y productividad a mediano y largo plazo dificultan el mantenimiento de la tendencia de crecimiento.

El cumplimiento de los estándares internacionales relacionados con la calidad, la protección a la salud y vida humana, animal y vegetal, la seguridad, la correcta información al consumidor, la protección al medio ambiente, entre otros, así como los procesos de evaluación de la conformidad (principalmente acreditación y certificaciones), y de los requisitos sanitarios y fitosanitarios, deben apoyarse y fortalecerse aún más en aspectos tales como las capacidades, conocimientos y estructura normativa nacionales, de manera que contribuyan a incrementar la competitividad del sector privado, en especial el de las PYMES.

Actualmente, la competitividad de las empresas paraguayas se basa en el pago de remuneraciones relativamente bajos, en la explotación y comercialización de los recursos naturales en bruto o semi procesados con escaso o marginal valor agregado, y en el mantenimiento de esquemas productivos ineficientes. Esto cabe decirlo en paradigmas sustentados en ventajas comparativas que muy poco contribuyen a un desarrollo económico-social inclusive, por lo tanto, es necesario modificar esta estructura de producción.

Por otra parte, el análisis de la balanza comercial entre Paraguay y los demás países que integran MERCOSUR evidencia el gran desequilibrio que existe entre las exportaciones y las importaciones, incrementado además por el hecho de que la estructura de las exportaciones paraguayas abarca principalmente materias primas y materia prima semi procesada.

De acuerdo a eso, se hace evidente la necesidad de seguir apoyando acciones, tales como el establecimiento de estrategias de productividad y competitividad que permitan incrementar la incorporación de valor agregado a la materia prima, por medio de la aplicación de los conocimientos de la ciencia y la tecnología, la calidad y la innovación como una alternativa válida para promover un constante mejoramiento de la situación actual.

La economía paraguaya está basada fundamentalmente en el sector agropecuario, lo mismo que su matriz productiva. Son pocos los esfuerzos realizados en el pasado inmediato para convertir un agro y una ganadería con enfoque exportador anclado en los commodities para transformarlos en productos innovadores y competitivos con el debido valor agregado. En otros sectores no agropecuarios el crecimiento industrial tampoco ha tenido el suficiente soporte debido a motivos políticos, institucionales y estructurales que pueden revertirse en un plazo relativamente corto si el país acomete, con los apoyos, esfuerzos y voluntad necesarios, la tarea de su modernización en todos sus niveles y escalas, porque recursos naturales renovables tiene y de un enorme potencial para lograr un notable crecimiento sostenido en el tiempo, basado en la competitividad y la productividad.

El modelo de post crisis financiera internacional requiere la restricción de gastos familiares en productos suntuarios, manteniendo los gastos en productos alimentarios y permitiendo a los países fuertes en commodities alimentarios, como lo es Paraguay, salir antes de esta crisis.

Por ello, el modelo económico del país debe pasar del modelo agro exportador en bruto o semi procesado al de agro industrial productor de bienes con la incorporación de valor agregado. En este sentido, habrá que definir qué papel quiere desempeñar Paraguay en el sector industrial regional y mundial. Para la atracción de inversión nacional y extranjera ya ha venido contando con una serie de herramientas como las de fomento industrial, las de atracción de inversiones y los acuerdos internacionales con países con potencial inversor, pero además, se necesitan entre otros de programas de inversión pública; programas de la participación público-privado sean una realidad en el sentido de utilizar oportunidades que van a tener un impacto positivo o un sistema financiero fuerte y confiable con financiación de mediano y largo plazo.

También, por razones de acompañamiento cualitativo y cuantitativo en el desarrollo industrial interno y en la llegada de inversión externa, es muy necesario el desarrollo de un mercado de capitales que acompañe el desarrollo del país y que represente un canal del ahorro privado hacia las inversiones productivas y que facilite el desarrollo de productos de inversión participativa, como los fondos de inversión.

Además, deberán impulsarse también políticas reales de incentivos fiscales, laborales y financieros, entre otras, ya que son necesarias igualmente para el desarrollo de la industria desde la perspectiva de la globalización, la competitividad y la productividad, factores que, como se menciona, son esenciales hoy en día para la definición y desarrollo de políticas con garantías de pleno desarrollo y éxito.

La política comercial del Paraguay está basada en gran medida por su participación en el MERCOSUR.

Tanto los exportadores paraguayos como los importadores continúan encontrando dificultades para el tránsito de sus productos a través de la principal vía de comunicación del país con sus mercados y proveedores, que es el río Paraguay, así como en los puertos de tránsito y

trasbordo entre embarcaciones fluviales y marítimas, con lo que el comercio del país se ve dificultado y encarecido.

En el propio país se han desarrollado procedimientos que no siempre son entendidos por los actores comerciales, ni han sido previamente coordinados por los actores públicos en busca de la mayor simplificación. Sin embargo, esta debilidad está en camino de solución mediante la implementación al 100% de la Ventanilla Única de Exportación (VUE), con lo que los factores de tiempo y costo desde la perspectiva de la gestión para la exportación, tendrá una significativa reducción de tiempo y costo, y por ende, mejora en la productividad de la logística.

Lo mismo cabe decirse para el rubro de importaciones donde los trámites burocráticos se han simplificado enormemente a raíz de la puesta en marcha de la Ventanilla Única de Importación (VUI). No obstante, existen aún escollos como la interpretación de las regulaciones y normas, así como otro tipo de obstáculos no técnicos ni arancelarios propiamente dichos que siguen poniendo barreras en los trámites de exportación e importación.

Por otra parte, el análisis de la balanza comercial entre Paraguay y los demás países que integran MERCOSUR evidencia el gran desequilibrio que existe entre el valor y la estructura de las exportaciones e importaciones, incrementado además por el hecho de que la estructura de las exportaciones paraguayas abarca principalmente materia prima y materia prima semi procesada, es decir, de bajo valor y relativa baja rentabilidad, en comparación con los efectos socio-económicos que generan, productos con la incorporación de valor agregado a las materias primas, que el Paraguay produce.

El país ha participado activamente en las negociaciones comerciales de la Ronda de Doha para el Desarrollo y, desde 2005, ha copatrocinado propuestas en las esferas de la facilitación del comercio, los derechos de propiedad intelectual, el acceso a los mercados para los productos no agrícolas y la agricultura.

El Paraguay en el ámbito regional tiene suscrito y negociados 12 Acuerdos, de los cuales 2 son Acuerdos Regionales, 8 Acuerdos como Estado Parte del MERCOSUR y 2 Acuerdos Bilaterales, en los que tiene razonablemente muy buenas condiciones de acceso a estos mercados.

Sin lugar a dudas, estos acuerdos están sustentados en condiciones de acceso a mercado basados en normas y disciplinas comerciales (Programa de Liberación Comercial, Reglas de Origen, Mecanismos de Defensa Comercial y en algunos casos, un Sistema de Solución de Controversias), sin embargo, queda demostrado que esto no es suficiente, en función al desempeño actual del aprovechamiento de las preferencias comerciales, de acuerdo con el documento ALADI/SEC/Estudio 203¹, a través del cual el aprovechamiento de las preferencias negociadas por el Paraguay, es de apenas un 2.1 %, que supera solo a Bolivia (1.7%), Cuba (1,4%) y Venezuela (0.4%). Ver cuadro No. 1

¹ “Evolución del Comercio Negociado 1993-2012 y Aprovechamiento de las Preferencias Arancelarias en 2012”

Cuadro No. 1

Aprovechamiento de las Preferencias en los Acuerdos														
País Beneficiario														
% de ítems	Arg	Bol	Br	Chi	Col	Cub	Ecu	Mex	Pan	Par	Per	Uru	Ven	Promedio
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Sin Preferencia	7,7	0,6	10,2	11,0	0,8	78,8	12,9	38,4	96,4	8,9	1,8	3,3	1,3	20,9
Con Preferencia	92,3	99,4	89,8	89,0	99,2	21,2	87,1	61,6	3,6	91,1	98,2	96,7	98,7	79,1
Total con Preferencia	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Preferencias														
Utilizadas	24,0	1,7	30,8	12,1	12,4	1,4	4,6	17,5	9,0	2,1	11,2	4,3	0,4	10,1
No Utilizadas	76,0	98,3	69,2	87,9	87,6	98,6	95,4	82,5	91,0	97,9	88,8	95,7	99,6	89,9
Sin Oferta Exportable	51,2	90,7	35,7	61,0	61,6	803,0	78,6	27,3	91,0	91,8	66,8	86,5	92,7	70,4
No Importado	6,5	1,7	9,9	6,6	5,1	3,3	4,2	11,3	0,0	1,2	4,9	2,1	1,2	4,5
Importados fuera del Ac.	4,3	0,2	7,5	4,1	2,0	0,7	0,5	10,5	0,0	0,2	1,4	0,7	0,2	2,5
Imp. De otro origen	14,0	5,7	16,1	16,2	18,8	14,3	12,0	33,3	0,0	4,7	15,0	6,4	5,6	12,5
Utilizadas/Of. Exportable	48,2	17,6	47,9	28,4	30,4	6,3	20,3	23,4	100	24,7	31,8	30,9	4,8	31,9

Fuente: Secretaría General de la ALADI

De acuerdo a ese mismo estudio, solo el 10 % de las preferencias negociadas en los distintos acuerdos, fueron utilizadas en el año 2012. La explicación de esta situación, es que en la gran mayoría de los casos, se trata de acuerdos amplios, en donde los países reciben preferencias en sectores donde no tienen capacidad de producción como tampoco oferta exportable. Este guarismo cambia de manera considerable, si se hace un análisis de las preferencias negociadas correspondientes a sectores donde si tienen capacidad de producción, elevándose al 31.9%.

Por otra parte, el mismo estudio establece que el nivel de aprovechamiento de las preferencias negociadas en los diferentes acuerdos bilaterales, no ha sufrido prácticamente variación significativa entre los años 2006 y 2012. Esto es una muestra elocuente que los fundamentos del escaso aprovechamiento no han sufrido modificaciones substanciales en el periodo analizado por ese estudio.

De acuerdo a ese mismo documento, la explicación de esta situación se debe fundamentalmente a que los mismos se deben a un factores sistémicos/estructurales de las distintas economías de la región y que por lo tanto, para la transformación de la estructura productiva de los países, se requiere de mayor maduración y también de un cambio estratégico de política comercial de los países, que depende de la visión que tengan cada uno de ellos y el compromiso de la clase política para lograr esa transformación.

El otro factor, que explica la escasa utilización de las preferencias negociadas, sin lugar a dudas constituye además de las distancias geográficas, esta explicado también por un déficit en el desarrollo de la infraestructura vial, hidrográfica y área, que hace que los productos pierdan competitividad para llegar a los mercados de destino.

Aunque, el principal factor de la escasa utilización de las preferencias negociadas, es la escasa producción con vocación exportadora. En promedio los países de la región no tienen producción orientada a la exportación en el 70% de las partidas arancelarias que tienen preferencias negociadas.

Además de estas condiciones de acceso a los mercados, se requiere de un sector privado más dinámico, con vocación exportadora, esta vocación exportadora está concentrada de empresas tanto nacionales como extranjeras (la gran mayoría multinacionales) que representan aproximadamente el 5 % de las empresas radicadas en el Paraguay, las restantes MiPYMES participan marginalmente en las exportaciones del Paraguay, situación que es menester modificar, para que estas condiciones de acceso a los mercados, tengan el impacto en la generación no solo de valor, sino fundamentalmente de empleo, para crear las condiciones para un desarrollo económico más inclusivo.

En Anexo 1 se enuncia determinados conceptos relativos al Informe.

4 ACCESO A MERCADO

4.1 Preferencias Comerciales

Tal cual se había manifestado en la parte introductoria, en el ámbito de la ALADI el Paraguay tiene negociados 12 Acuerdos de carácter comercial, de estos 2 son regionales. El Acuerdo de Alcance Regional de Nomina de Apertura de Mercado (AR.NAM No 3) a través del cual, los países signatarios de la ALADI, conceden acceso a sus respectivos mercados para un determinado número de partidas arancelarias, una preferencia de 100 %, para productos industriales.

El otro acuerdo de alcance regional, es la Preferencia Arancelaria Regional (AR.PAR No. 4) a través del cual, los países se otorgan Preferencias Recíprocas, con distintos grados de profundidad, de acuerdo a la categoría de países, en el marco de la ALADI.

Asimismo, el Paraguay como Estado Parte del MERCOSUR, tiene negociado 8 Acuerdos de Alcance Parcial de Complementación Económica (AAP.CE) con todos los países miembros de la ALADI, con excepción de Panamá.

Complementariamente, el Paraguay, tiene dos acuerdos de Alcance Parcial, con preferencias fijas, negociados con México y Cuba, respectivamente.

Cuadro No. 2

	Utilización de Preferencias en ALC y Acuerdos Selectivos									
	Paraguay									
	Distribución Porcentual de los Ítems según situación									
	Otogantes									
Situación	ALC								Ac Select	Promedio
	Arg ACE 18	Br ACE 18	Uy ACE 18	Bol ACE 36	Chi ACE 35	Col ACE 59	Ecu ACE 59	Per ACE 58	Mx AAP 38	
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Sin Preferencia	0,9	0,9	0,9	0	0,1	0,5	7,3	0,2	68,9	8,9
Con Preferencia	99,1	99,1	99,1	100	99,9	99,5	92,7	99,8	31,1	91,1
Total con Preferencia	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Preferencias										
Utilizadas	2,6	3,7	4	4,5	1,4	0,9	0,3	0,6	0,9	2,1
No Utilizadas	97,4	96,3	96	95,5	98,6	99,1	99,7	99,4	99,1	97,9
Sin Oferta Exportable	92,3	92	91,1	90,1	92,5	92,6	93,5	92,7	89,1	91,8

No Importado	0,9	0,7	1,2	1,3	0,8	1,3	1,6	1	2,2	1,2
Imp. fuera de la ALADI	0,1	0,2	0	0,1	0,7	0	0	0,1	0,8	0,2
Imp. De otro origen	4,1	3,4	3,7	4	4,6	5,2	4,6	5,5	7	4,7
Utilizadas/Of. Exportable	33,7	46,6	45,3	45,6	18,3	11,9	3,9	8,7	8,3	24,7

Fuente: Secretaría General de la ALADI

El cuadro No. 2, nos muestra en términos relativos las preferencias negociadas por el Paraguay en cada uno de los Acuerdos suscritos.

En ese contexto, el 91.1 % del universo arancelario en promedio, tiene preferencias en los distintos acuerdos comerciales. Este promedio tiene un sesgo en razón del acuerdo negociado con México, que apenas cubre el 31.1%, con el resto de los países se tiene preferencias negociada, por encima del 90 % del universo arancelario.

De la misma manera, se puede contrastar el 2.1% de la preferencias utilizadas en promedio por el Paraguay (sobre todo el universo arancelario), vis a vis, el 24.7 de la preferencias utilizadas sobre la oferta exportable.

Este incremento (2.1% a 24.47) de 22.3 punto porcentuales, es una clara indicación, que se recibe y se negocia preferencias para sectores donde los países, Paraguay no es la excepción, donde carecen de oferta exportable.

Asimismo, el cuadro es muy elocuente, al indicar que los países de destino de las exportaciones con mejor porcentaje de utilización de las preferencias son los países del MERCOSUR (Brasil, 46.6 %, Uruguay, 45.3 %, Argentina, 33.7%) además de Bolivia (45.6%) y Chile (18.3%), el resto de los países, están con una utilización aún menor.

Estas cifras, reflejan que el comercio regional está concentrado en las proximidades territoriales del Paraguay, y uno de los factores que explican esta situación, es sin lugar a dudas las deficiencias de conectividad que tiene el Paraguay. Otro factor importante, es quizás la relativa similitud cultural y la aproximación de los exportadores a estos mercados, aunque ninguna de ellas, son excluyentes.

4.2 AAP. CE 35 MERCOSUR-CHILE

4.3 Objetivo:

Conformación de una Zona de Libre Comercio de Bienes

4.4 Entrada en vigor:

1 de octubre de 1996

4.5 Régimen de Origen

El régimen de origen está contenido y negociado en el Anexo 13 del Acuerdo, y contiene las condiciones clásicas para la determinación del origen de las mercancías.

Cuando se utilizan materiales no originarios se establece el criterio básico de salto de partida o valor de contenido regional, sin embargo existe un apéndice No. 1 (B) donde se establece ambas condicionantes.

Asimismo se establece que cuando el proceso de transformación no implica salto de partida, bastará que el valor CIF puerto de destino o CIF puerto marítimo de los materiales no originarios, no exceda el 40 % del valor FOB de exportación de la mercancía final.

4.6 Trato Especial y Diferenciado para el Paraguay

El Acuerdo establece un marginal condición especial para el Paraguay para efectos de la determinación del valor CIF en la ponderación de los materiales no originarios, que será considerado como puerto de destino, cualquier puerto marítimo o fluvial localizado en el territorio de las Partes Signatarias, incluidos los depósitos y zonas francas.

De la misma manera, Chile otorgó un régimen de origen diferenciado temporal, hasta el 31.12.2003, para una lista de 100 Partidas Arancelarias, hasta el 31.12.2003, a partir del día siguiente, esos productos se ajustaron al régimen de origen convenido en el Acuerdo.

Existe margen para mejorar este régimen, en los términos de la Resolución 252 del Comité de Representantes.

4.7 Quincuagésimo Protocolo Adicional

A través de ese Protocolo, se establecieron condiciones de acceso a mercado para 200 partidas arancelarias provenientes de Paraguay y destinadas al mercado chileno, con un régimen de origen diferenciados (50 % de valor de contenido de extra zona) hasta el 31 de diciembre de 2.018

4.8 Excepciones para los Productos de Zonas Francas

El actual Programa de Liberación Comercial del presente Acuerdo no comprende las mercancías elaboradas o provenientes de zonas francas o áreas aduaneras especiales de cualquier naturaleza. Sin embargo, Uruguay y Brasil, a través de Protocolos Adicionales, decidieron incluir a los productos provenientes de Zonas Francas al Programa de Liberación Comercial, con algunas excepciones.

4.9 Programa de Liberación Comercial:

El Comercio bilateral entre Paraguay y Chile está completamente liberado y rigen las condiciones establecidas en este Acuerdo y sus Protocolos Adicionales. Incluso los productos sensibles se encuentran libre de gravámenes a partir del 1/01/14.

4.10 Productos Sensibles:

Solo un número muy pequeño están excluidos del Programa de Liberación Comercial, que no supera las 50 Partidas Arancelarias.

4.11 Características del Comercio Bilateral:

En promedio en la serie histórica (2007-2014 hasta agosto) el valor de las exportaciones paraguayas se situó entorno a los US\$ 407.000.000. El principal productos exportado a este mercado es la carne, que alcanzó un pico histórico de 438.000.000 en el año 2010. También es importante el resto del sector agrícola, particularmente el Capítulo 23 – Pellets de Soja –

los Cereales – Capitulo 10 (maíz y arroz) y los productos con valor agregado tienen poca incidencia.

En el año 2012, hubo un bajón importante del valor de las exportaciones debido al brote de fiebre aftosa que afectó Al Paraguay y que afectó considerablemente el valor de las exportaciones a este mercado.

El mercado chileno, no es la excepción de nuestra matriz exportadora, donde 4 capítulos del sector agropecuario, concentran al menos el 95 % del valor de las exportaciones.

4.12 AAP. CE 36 MERCOSUR-BOLIVIA,

4.13 Entrada en Vigor:

28 de febrero de 1997

4.14 Objetivos:

El acuerdo tiene como objetivos, el establecimiento de un marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica y física, para crear las condiciones para facilitar la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos.

Conformar un área de libre comercio, en un plazo máximo de 10 años, a través de un programa de liberación comercial y la eliminación de restricciones arancelarias y no arancelarias, que afectan al comercio recíproco.

Promover el desarrollo y la utilización de la infraestructura física, entre ellas el transporte fluvial y terrestre, y en la facilitación de la navegación por la Hidrovía Paraguay-Paraná. Así como promover la complementación y cooperación económica, energética, científica y tecnológica.

4.15 Programa de Liberación Comercial:

El Universo arancelario se encuentra totalmente liberado, el cronograma de productos sensibles fue liberado en un período de 18 años, y se encuentra liberado a partir del 1 de enero de 2014.

4.16 Régimen de Origen:

El régimen de origen está negociado y contenido en el Anexo 9 del Acuerdo. El mencionado régimen tiene las características clásicas de un acuerdo de esta naturaleza, donde en general se confiere origen a través del mecanismo de salto de partida.

En caso en que no se cumpla ese requisito, el acuerdo establece que bastará que el valor CIF puerto de destino o valor CIF puerto marítimo de los materiales no originarios no exceda el 40 % del valor FOB de exportación de la mercancía final.

Asimismo, el mencionado acuerdo establece que las mercancías resultantes de operaciones de montaje ensamblaje realizada dentro del territorio de una de las Partes, no obstante de cumplir el salto de partida, utilizando materiales no originarios, cuando el valor CIF puerto de destino o CIF puerto marítimo de esos materiales, no exceda el 40 % del valor FOB de la mercancía final.

4.17 Trato Especial y Diferenciado para Paraguay y Bolivia

La única mención de un TED para Paraguay y Bolivia, está recogida en un artículo que establece, para los efectos de la determinación del valor CIF en la ponderación de los materiales no originarios que integren o se incorporen a mercancías exportadas, será considerada para Paraguay y Bolivia, como puerto de destino, cualquier puerto marítimo o fluvial localizado en el territorio de las Partes Signatarias, o en el de países limítrofes, incluidos los depósitos y zonas francas o CIF frontera, cuando el transporte se realice por vía terrestre.

Existe margen de negociación, para que conjuntamente con Bolivia, por ser ambos PMDER, mejorar las condiciones de calificación de origen, al amparo de la Resolución 252 del Comité de Representantes.

4.18 Requisitos Específicos de Origen:

El Acuerdo tiene un apéndice donde se establecen los requisitos específicos sobre determinadas partidas arancelarias, y estos prevalecen sobre los establecidos en la regla general.

4.19 AAP.CE. ACE 54 MERCOSUR- MEXICO

Este Acuerdo crea las condiciones para la conformación de un Acuerdo de Libre Comercio, y la integración de cadenas productivas, que constituye un Acuerdo Marco, que tiene 4 Anexos, para cada uno de los Estados Parte del MERCOSUR con México.

El único país del MERCOSUR, que negoció un Acuerdo de Libre Comercio fue la República Oriental de Uruguay (AAP.CE No. 60) el resto de los países, aún tienen pendientes su negociación, incluido el Paraguay.

4.20 AAP.CE. ACE 55: MERCOSUR- MEXICO

4.21 Entrada en Vigor:

Entre Paraguay y México: 1 de febrero de 2011

4.22 Objetivo:

El Acuerdo pretende crear las condiciones para la conformación de un Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Parte del MERCOSUR y México en el sector automotor, así como crear las condiciones para la integración productiva del sector, a través de la integración de cadenas productivas.

El único país, que no negoció su apéndice bilateral fue el Paraguay, porque en esa época carecía de un sector automotor.

El Acuerdo se circunscribe al sector automotor (Capítulo 87), y tienen Preferencias, 52 Partidas Arancelarias.

En el Acuerdo están incluidos:

- a) Automóviles
- b) Vehículos de peso total con carga máxima inferior o igual a 8.845 kg (comerciales livianos, chasis con motor y cabina y carrocerías para esos vehículos, camiones y chasis y chasis con motor y cabina)
- c) Vehículos de peso total con carga máxima superior a 8.845 kg (camiones, camiones tractores y chasis con motor y cabina)
- d) Ómnibus (completos, chasis con motor y carrocerías para ómnibus)
- e) Carrocerías
- f) Remolques y semi-remolques
- g) Tractores agrícolas, cosechadoras, maquinarias agrícolas y maquinaria vial autopropulsadas.
- h) Autopartes (piezas, conjuntos, subconjuntos, comprendiendo neumáticos), para la producción de bienes nuevos, así como las incluidas para el mercado de reposición.

En las circunstancias actuales, con la presencia creciente de inversiones en el sector de autopartes en el Paraguay, es una circunstancia muy propicia para sondear con México, la negociación en este Acuerdo de algunos subsectores del Capítulo 87.

4.23 Régimen de Origen:

El régimen de origen está contenido en el Anexo II del Acuerdo, y tiene todas las características y particularidades de un régimen de origen para el sector automotor de la región, donde existen muchas empresas multinacionales con plantas ensambladoras.

A los efectos de la calificación como producto originario, se acordó que para la determinación del Índice de Contenido Regional (ICR) para los capítulos (84.07, 84.08, 87.06 u 87.07) régimen de origen establece:

- a) Para el caso de los Estados Partes del MERCOSUR:

$$\text{ICR} = \left\{ 1 - \frac{\text{Valor de los materiales no originarios}}{\text{Precio del producto "ex-fabrica",}} \right\} \times 100$$

- b) Para el caso de México:

$$\text{ICR} = \left\{ \frac{\text{Valor de los materiales originarios}}{\text{Valor del bien}} \right\} \times 100$$

A los efectos del Acuerdo será considerado como originario si, como resultado de un proceso de producción realizado enteramente en el territorio de Argentina o Brasil el ICR es al menos de 60 por ciento, en el caso de Uruguay es al menos de 50 por ciento o en el caso de México, es al menos de:

Año	ICR
2002	20 %
2003	20%
2004	25 %
2005	27 %
2006 en adelante	30 %

Para un producto automotor (tractores agrícolas, cosechadoras, maquinaria agrícola y maquinaria vial autopropulsadas) será considerado como originario si, como resultado de un proceso de producción realizado enteramente en el territorio de una Parte Signataria, el ICR es al menos de 60 por ciento en el caso de Argentina, Brasil o Uruguay o de 30 por ciento en el caso de México.

Para efectos de este Acuerdo, las partes y materiales incorporados en un bien solamente serán considerados originarios, y por lo tanto su valor será considerado íntegramente como originario de la región

Producto automotor nuevo

Un producto automotor nuevo determinado de conformidad con el régimen de origen y contenido en los literales a) automóviles y c) vehículos de peso total con carga máxima superior a 8 845 kg –ocho mil ochocientos cuarenta y cinco kilogramos- (camiones, camiones tractores y chasis con motor y cabina de peso total con carga máxima superior a 8 845 kg – ocho mil ochocientos cuarenta y cinco kilogramos-); del Acuerdo, será considerado como originario si, como resultado de un proceso de producción realizado enteramente en el territorio de una Parte Signataria, el ICR es al menos de:

A partir de su lanzamiento comercial	Argentina o Brasil	Uruguay	México
Primer año	40%	30%	20%
Segundo año	50%	35%	20%
Tercer año		40%	
Cuarto año		45%	

Para México, Brasil y Argentina, en el tercer año posterior al lanzamiento comercial, y para Uruguay, en el quinto año posterior al lanzamiento comercial, se deberá cumplir con el ICR aplicable.

4.24 Acumulación

A los efectos de este acuerdo, los materiales originarios del territorio de cualquiera de las Partes Signatarias, utilizados en la producción de un bien en el territorio de otra Parte Signataria, serán considerados originarios del territorio de esta última.

4.25 Comercio Bilateral Paraguay-México

Al amparo de éste acuerdo no existe comercio bilateral, el comercio bilateral del Paraguay con México se canaliza dentro de las condiciones establecidas por el Acuerdo AAP.R No. 38.

4.26 AAP.CE. ACE 58: MERCOSUR-PERÚ

4.27 Objetivo:

El presente Acuerdo tiene, entre otros objetivos, el establecer el marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica y física que contribuya a la creación de un espacio económico ampliado que tienda a facilitar la libre circulación de bienes y servicios y la plena utilización de los factores productivos.

4.28 Entrada en vigor:

6 de febrero de 2006

4.29 Excepciones para los Productos de Zonas Francas

El actual Programa de Liberación Comercial del presente Acuerdo no comprende las mercancías elaboradas o provenientes de zonas francas o áreas aduaneras especiales de cualquier naturaleza. El tratamiento futuro y definitivo de estos productos, será definido en las negociaciones que se realizarán al amparo del Artículo 48.

4.30 Sector Textil

La aplicación del Programa de Liberación Comercial, entre el Perú y Paraguay, se encuentra en suspenso para los productos del sector textil y confecciones (Capítulos 50 a 63) que no se encuentran comprendidos en el Apéndice 2 del Anexo V, en tanto no se definan los Requisitos Específicos de Origen correspondientes. Asimismo, cabe precisar que para los productos de este sector y que forman parte del Acuerdo de Alcance Parcial de Renegociación N° 20 y sus Protocolos Adicionales, se mantienen las preferencias y las observaciones correspondientes, establecidas en los mismos, hasta que se definan los Requisitos Específicos de Origen correspondientes.

4.31 Productos Sensibles:

100 % de Preferencia regirá para ambos países a partir del 1/01/17, el Paraguay tiene 366 Partidas Arancelarias protegidas como productos sensibles.

4.32 Productos No Sensibles

Para los productos no sensibles, el 99.8 % se encuentra liberado a partir del 1/01/12.

4.33 Régimen de Origen:

El régimen de origen establece las condiciones básicas de una negociación de esa naturaleza, sin embargo para los productos con materiales no originarios, se estableció un cronograma que permitía que el valor CIF de materiales no originarios no exceda el 50% durante los primeros tres años, el 45% durante el cuarto, quinto y sexto años y el 40% a partir del séptimo año de la vigencia del Acuerdo, del valor FOB de exportación de la mercancía;

Asimismo este apéndice establece que las mercancías que resulten de un proceso de ensamblaje o montaje siempre que en su elaboración se utilicen materiales originarios y no originarios y el valor CIF de éstos últimos no exceda el 50% durante los primeros tres años, el 45% durante el cuarto, quinto y sexto años y el 40% a partir del séptimo año de la vigencia del Acuerdo del valor FOB de exportación de la mercancía;

La única excepción para el Paraguay se establece de una manera genérica al hacer una mención a las Partes Signatarias mediterráneas, para efectos de la determinación del valor CIF en la ponderación de los materiales no originarios, será considerado como puerto de destino, el puerto marítimo o fluvial localizado en el territorio de cualquiera de las Partes Signatarias.

4.34 Acumulación

En materia de acumulación de origen, se establece que los materiales originarios del territorio de cualquiera de las Partes Signatarias, incorporados en una determinada mercancía en el territorio de la Parte Signataria exportadora, serán considerados originarios del territorio de esta última. Un novedoso enfoque se negoció en este Acuerdo, al permitir que los materiales provenientes del actual Estado Plurinacional de Bolivia, sea considerado como material originario.

4.35 Características del Comercio de Paraguay con Perú:

En la serie historia de 2007-2014 (este último año, datos hasta agosto) el promedio anual del valor de las exportaciones a este mercado fue de US\$ 162.000.000, en donde el 95 % estuvo concentrado en productos del complejo de cereales y oleaginosas, donde los Pellets de Soja (Capítulo 23) y el maíz (Capítulo 10), concentran al menos el 85 % del valor de estas exportaciones.

Los productos con valor agregado, representan un marginal acumulado del 5 %, ergo con un impacto socio-económico, marginal.

Se debería buscar promocionar, el incremento de las exportaciones de productos con valor agregado. Esto se torna un poco difícil, teniendo en consideración que el sector de confecciones del Perú es muy competitivo, porque el algodón peruano es de alta calidad competitivo y cuenta con una eficiente su industria de confecciones.

4.36 AAP. CE 59 PAISES DE LA CAN (Colombia, Ecuador y Venezuela – MERCOSUR).

4.37 Entrada en vigor:

Entre Argentina y Colombia: 1 de febrero de 2005.
Entre Argentina y Ecuador: 1 de abril de 2005.
Entre Argentina y Venezuela: 5 de enero de 2005.
Entre Brasil y Colombia: 1 de febrero de 2005.
Entre Brasil y Ecuador: 1 de abril de 2005.
Entre Brasil y Venezuela: 1 de febrero de 2005.
Entre Paraguay y Colombia: 19 de abril de 2005.
Entre Paraguay y Ecuador: 19 de abril de 2005.
Entre Paraguay y Venezuela: 19 de abril de 2005.
Entre Uruguay y Colombia: 1 de febrero de 2005.
Entre Uruguay y Ecuador: 1 de abril de 2005.
Entre Uruguay y Venezuela: 5 de enero de 2005

4.38 Objetivo:

Este Acuerdo tiene, entre otros objetivos, el establecer el marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica y física que contribuya a la creación de un espacio económico ampliado que tienda a facilitar la libre circulación de bienes y servicios y la plena utilización de los factores productivos, para la conformación de un área de libre comercio.

4.39 Régimen de Origen:

El Régimen de origen, es un apéndice tradicional de las negociaciones regionales que confiere origen, cuando se utilizan materiales no originarios, cuando existe un salto de partida arancelaria o se incorpora valor de contenido regional.

Sin embargo, para cuando las mercancías no cumplan con esos criterios y no implique un cambio de partida arancelaria, se determinará que tienen origen cuando el valor CIF de los materiales no originarios no excede los porcentajes del valor FOB de exportación de la mercancía que se establecen a continuación:

Para Argentina y Brasil, el porcentaje será del 40 %.

Para Colombia, Venezuela y Uruguay, el porcentaje será del 50 % hasta el 7mo año (2011) y a partir del 8vo año (2012) será de 45 %. Durante ese período, las Partes analizarán la posibilidad de llegar al 40%.

4.40 Trato Especial y Diferenciado para Paraguay y Ecuador

En el caso de Ecuador y Paraguay, el porcentaje de partida será del 60%, el cual pasará al 55% a partir del sexto año (2010) y al 50% a partir del décimo año (2014). Las Partes Signatarias analizarán en ese período la posibilidad de que llegue al 40%.

La misma condición se aplica cuando las mercancías que resulten de un proceso de ensamblaje o montaje realizado en el territorio de cualquiera de las Partes Signatarias, siempre que en su elaboración se utilicen materiales originarios y no originarios y el valor CIF de éstos últimos no exceda los porcentajes del valor FOB de exportación de la mercancía que se establecen a continuación:

En el caso de la Argentina y Brasil, el porcentaje será del 40%.
En el caso de Colombia, Venezuela y Uruguay, el porcentaje de partida será del 50%,

aplicable hasta el séptimo año, y a partir del octavo año será del 45%. Durante ese período, las Partes Signatarias analizarán la posibilidad de llegar al 40%.

Para efectos de la determinación del valor CIF en la ponderación de los materiales no originarios para Paraguay, será considerado como puerto de destino, cualquier puerto marítimo o fluvial localizado en el territorio de las Partes Signatarias.

4.41 Situación de Venezuela:

Se modifica el estatus de Venezuela en el Acuerdo, pasando a constituirse en una tercera Parte Contratante separada de Colombia y de Ecuador, por efecto de su salida de la Comunidad Andina, la cual había tenido lugar en abril de 2006.

4.42 El Apéndice Paraguay-Colombia

El 99.5 % del universo arancelario se encuentra desgravado para el acceso al mercado colombiano, solo existen 242 Partidas Arancelarias en el Cronograma para Productos Sensibles con y sin Patrimonio Histórico (15 años de desgravación a partir del 31 de diciembre de 2004). A partir del 1 de enero de 2015, los productos comprendidos en este capítulo, tendrán 80 % de preferencia arancelaria y 100 % de Preferencias, a partir del 1 de enero de 2018.

4.43 Características del Comercio Bilateral Paraguay- Colombia:

El valor promedio de las exportaciones al mercado colombiano se situó en US\$ 74.000.000, que tuvo un salto cuantitativo a partir del inicio de exportaciones de soja (Capítulo 12) que se inició tímidamente en el 2009 con US\$ 3.000.000, hasta alcanzar un pico máximo en el año 2013 con US\$ 257.000.000.

Antes del 2009, la estructura de las exportaciones estaba más diversificada, aunque siempre el sector agropecuario representaba en su conjunto, al menos el 80 % del valor de las exportaciones. En el año 2013, el Capítulo 12 representó el 95 % del valor de las exportaciones nacionales.

El mercado colombiano no es la excepción, el sector agropecuario represente al menos el 94 % del valor de las exportaciones, y el impacto socio económico es marginal. Los productos con valor agregado, apenas representa en promedio el 5 %.

Colombia tiene una pauta de producción muy similar a nuestra economía, y tienen un sector de confecciones bastante dinámico y pujante.

4.44 El Apéndice Paraguay-Ecuador

El 92.7 % del universo arancelario se encuentra desgravado, para el acceso de productos de origen paraguayo al mercado ecuatoriano, existen alrededor de 2.000 Partidas Arancelarias en el Cronograma de Productos Sensibles con y sin Patrimonio Histórico (15 años a partir del 31 de diciembre de 2004). A partir del 1 de enero de 2015, los productos comprendidos en este capítulo, tendrán 80 % de preferencia arancelaria y 100 % de Preferencias, a partir del 1 de enero de 2018.

4.45 Características del Comercio Bilateral Paraguay- Ecuador

Durante el período comprendido entre los años 2009 y 2013, el patrón de exportaciones del Paraguay al Ecuador no es la excepción en la región, al menos el 80 % del valor de las exportaciones están concentrado en productos del sector agropecuario, en este caso en el sector agrícola el complejo de cereales y oleaginosas con escaso valor agregado (aceite crudo y harina de soja) y el 20 % restante, aunque bastante desagregado productos del sector industrial (productos farmacéuticos, productos alimenticios).

4.46 AAP.CE. ACE 62 MERCOSUR-CUBA

4.47 Objetivo:

Impulsar el intercambio comercial de las Partes Signataria, a través de la reducción o eliminación de los gravámenes y demás restricciones aplicadas a las importaciones de los productos negociados. Es un Acuerdo de Alcance Parcial de Preferencias Fijas.

4.48 Régimen de Origen:

El régimen de origen está contenido en el Anexo IV del Acuerdo y contiene las condiciones clásicas de los Acuerdos de la ALADI para conferir origen, cuando se utilicen materiales no originarios y el proceso de producción no implique un cambio de partida, determina que bastará que el valor CIF puerto de destino o puerto marítimo, de todos los materiales de terceros países, no exceda el 50% del valor FOB de los productos de que se trate. Para el Paraguay, el porcentaje será del 60 %

En el caso de productos resultantes de operaciones de ensamblaje o montaje realizadas en el territorio de las Partes, utilizando materiales originarios de terceros países, cuando el valor CIF puerto de destino o puerto marítimo de esos materiales no exceda el porcentaje correspondiente del valor FOB de las mercancías de que se trate, de acuerdo a lo establecido para cada Parte Signataria.

En el caso de la República de Cuba y Paraguay, el porcentaje correspondiente será del 60% para los años 2006, 2007 y 2008; del 55% para los años 2009 y 2010; y 50% a partir del año 2011.

En el caso de la Argentina, Brasil y Uruguay el porcentaje será del 50%.

4.49 Características del Comercio Bilateral Paraguay-Cuba

Las Exportaciones del Paraguay al mercado de Cuba, durante el período comprendido 2009-2013, fueron marginales, alcanzando en promedio los 300 mil dólares estadounidenses. Sin embargo, es importante destacar que el patrón de exportaciones, se diferencia de los demás mercado de destino, con un fuerte concentración de productos del sector industrial (confecciones, calzados, maquina y aparatos, etc.).

4.50 AAP.R. ACE 38 MEXICO-PARAGUAY

El Acuerdo es un Acuerdo que fue renegociado en el ámbito de la ALADI en noviembre de 1993. En el Acuerdo se otorgan preferencias fijas mutuamente y no contiene un programa de liberación comercial, porque el objetivo no es la conformación de un acuerdo de libre comercio.

El Acuerdo fue renegociado en varias oportunidades, y ahora tiene una duración indefinida, hasta tanto sea sustituido por un Acuerdo de Libre Comercio.

A través del mismo, México otorga al Paraguay preferencias fijas, que van del 0 al 100 % a un conjunto de 2.200 Partidas Arancelarias, sin embargo están negociadas en una NALADISA desactualizada.

Es importante destacar que en el Capítulo VII, en el Artículo 21, contempla el principio del Trato Especial y Diferenciado para los PMDER, consagrados en el TM 80 y en las Resoluciones 1 y 2 del Consejo de Ministros de la ALALC, que podrán ser tomados en cuenta para una eventual renegociación.

4.51 Régimen General de Origen

El Acuerdo tiene negociado en su Anexo III, un régimen de origen, donde contiene las cláusulas básicas, sin embargo el tema siempre más sensible, es cuando se utilizan insumos procedentes de otros Estados Miembros (de la ALADI) y de países fuera de la región, cuando el valor CIF puerto de destino o puerto marítimo de los materiales originarios de terceros países, no exceda el 50 % del valor FOB de dichos productos.

De la misma manera, existe unos Requisitos Específicos de Origen (REOs), que prevalecen sobre lo negociado en el régimen general, donde se establecen condiciones más exigentes para conferir origen.

Complementariamente, existe margen para mejorar las preferencias negociadas y lograr mejores condiciones, en aquellos sectores donde el Paraguay tiene condiciones de exportar al mercado mexicano.

4.52 Características del Comercio Bilateral:

El valor promedio de las exportaciones al mercado mexicano en el período (2007-2014, este hasta agosto) se situó entorno a los US\$ 84.000.000. Antes del 2008, cuando se inicia las exportaciones de habas de soja, la matriz de exportación era bastante homogénea, aunque muy baja, con un valor de exportaciones en promedio de US\$ 8.000.000.

A partir del 2008, con el inicio de exportación de habas de soja, el mercado mexicano fue creciendo, hasta llegar a su pico histórico en el 2012, con exportaciones de US\$ 252.000.000, donde el 95 % corresponde al Capítulo 12 – Habas de Soja -.

La matriz exportadora del Paraguay, está muy concentrada en el sector agropecuario, y a partir del 2008, en el complejo de cereales y oleaginosas.

No obstante, ello, el sector farmacéutico, representa en valor un mercado de significancia, al alcanzar un pico histórico de US\$ 3.700.000.

La matriz exportadora de Paraguay a México, no es la excepción y existe una concentración muy fuerte del sector agropecuario.

Llama la atención las exportaciones del complejo de soja, teniendo en cuenta que México tiene un TLC con USA y este es el mayor exportador mundial de este sector, por lo que sería una exportación por una necesidad específica y podría no ser sustentable en el tiempo, teniendo en cuenta, el costo de logística de la producción paraguaya, vis a vis, la producción de los Estados Unidos de América.

4.53 AAP.CE.64 PARAGUAY-VENEZUELA

4.54 Entrada en vigor:

Las Partes no notificaron las disposiciones internas que internalizaron este Acuerdo, de esa manera, el Acuerdo no se encuentra vigente.

4.55 Objetivo:

Es un acuerdo de alcance limitado con desgravación total e inmediata y acceso efectivo a los principales productos 47 Partidas Arancelarias, de las cuales 14 están condicionadas a estacionalidad, de la oferta exportable de la República del Paraguay.

Asimismo, Venezuela adoptará todas las medidas necesarias para la facilitación de las operaciones de importación correspondientes a los productos incluidos en la referida lista anexa.

4.56 Reglas de Origen:

El Acuerdo remite las condiciones para conferir origen para los productos paraguayos, a lo establecido en la Resolución 252 del Comité de Representantes.

Este Acuerdo fue un gesto político que hizo el Gobierno de Venezuela para otorgar acceso efectivo e inmediato a 47 Partidas Arancelarias de producción paraguaya, hasta tanto se determine positivamente el Protocolo de Adhesión al MERCOSUR de Venezuela al MERCOSUR.

El Acuerdo no pudo prosperar, porque ambas Partes no lo internalizaron.

5 REGLAS DE ORIGEN

5.1 Marco Conceptual

Las preferencias arancelarias se negocian en el marco de Acuerdos de Complementación Económica (ACE - terminología ALADI) o Acuerdos Comerciales, en los cuales se establecen derechos aduaneros basados en tres elementos: i) el arancel de aduanas, ii) el origen y iii) el valor en aduana de las mercancías.

Las Reglas de Origen son normativas técnicas del comercio internacional que se aplican con la finalidad de distinguir el origen de una mercancía. Estas reglas proveen una base legal para determinar la nacionalidad del producto, es decir "si se origina" en el territorio del país al cual se otorgan las preferencias arancelarias. Se utilizan como instrumento normativo a fin de evitar la "triangulación² comercial" por parte de un país no signatario del acuerdo de que se

² Consiste en importar un producto a la parte signataria que mantiene con terceros el arancel más conveniente y posteriormente exportar dicho producto, en usufructo de la preferencia, a la otra parte signataria, sin cumplir con las reglas de origen que se hubieran establecido, por las cuales se asegura una "transformación suficiente" establecida en los reglamentos

trate y, como cualquier barrera no tarifaria al comercio, sus efectos o impactos son relativamente difíciles de medir.

Los requisitos de origen establecen que los productos finales, procesados a partir de insumos importados, tengan un mínimo de valor agregado nacional, o que puedan cumplir con el salto de partida arancelaria. El Salto de Partida Arancelaria se produce cuando los productos resulten de un proceso de transformación que les confiera una nueva individualidad, caracterizada por el hecho de estar clasificados en una partida arancelaria (primeros cuatro dígitos de la Nomenclatura Común del MERCOSUR) diferente a la de los mencionados materiales.

Cada Acuerdo Comercial, tiene su régimen de origen que en la mayoría de las veces consta de las siguientes partes principales:

- Calificación y determinación de la mercancía originaria;
- Emisión de los certificados de origen; y
- Procesos de Verificación, Control y Sanciones.

En la Calificación y Determinación de la mercancía originaria, se deben considerar los siguientes aspectos:

a) La Regla General establece que los productos hayan sido:

- Elaborados con insumos totalmente originarios.
- Transformación sustancial o cambio de partida arancelaria.
- Valor agregado.
- Montaje o ensamblaje
- Procesos mínimos que no confieren origen.

b) Requisitos Específicos.

c) Acumulación

d) Transporte directo

e) Intervención de terceros operadores

f) Inspección y control

El aspecto esencial de la normativa está constituido por los denominados criterios de calificación para definir el carácter originario de las mercaderías, según estas hayan sido obtenidas en el país exportador y hayan sido producidas exclusivamente a partir de insumos o componentes del país exportador o se han elaborado incorporando en su proceso productivo parte, componentes o insumos provenientes de terceros países.

La norma establece que los productos finales, procesados a partir de insumos importados, tengan un mínimo de valor agregado, o que puedan cumplir con el salto de partida arancelaria. El Salto de Partida Arancelaria se produce cuando los productos resulten de un proceso de transformación que les confiera una nueva individualidad, caracterizada por el hecho de estar clasificados en una partida arancelaria (primeros cuatro dígitos de la Nomenclatura Común del MERCOSUR) diferente a la de los mencionados materiales.

5.2 Reglas de Origen para el comercio multilateral

Para el comercio internacional, en los casos en que no existen Reglas de Origen Preferenciales, se cumple con lo dispuesto en el Acuerdo Sobre Normas de Origen de la Organización Mundial de Comercio.

El Sistema Generalizado de Preferencia es un mecanismo por medio del cual los productos originarios de países en vía de desarrollo o menos desarrollados tienen acceso a tasas arancelarias preferenciales o simplemente están libres de aranceles de internación, al ingresar al territorio de los países de economías desarrolladas³, y varía según el país de destino, por ejemplo:

- Para el caso de Canadá el porcentaje de valor agregado es de 60%,
- En el caso de USA no debe ser inferior a 35%.
- En el caso de la UE el porcentaje va desde 20% a 50%.

Paraguay tiene negociadas reglas de origen en los siguientes Acuerdos:

AR.AM No 3 a favor de Paraguay, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba,
PAR N° 4 Preferencia Arancelaria Regional
ACE No 38 México - Paraguay
ACE No 18 MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay)
ACE No 35 MERCOSUR Chile
ACE No 36 MERCOSUR Bolivia
ACE No 58 MERCOSUR PERU
ACE No 59 MERCOSUR - Colombia, Ecuador y Venezuela (Países CAN)
ACE No 62 MERCOSUR – Cuba
MERCOSUR – INDIA
MERCOSUR – SACU (South African Custom Union)
MERCOSUR - ISRAEL

5.3 Reglas de Origen para los Acuerdos Regionales de la ALADI

La Resolución “ALADI/CR/Resolución 252 del 4 de agosto de 1999”, establece que serán calificados originarios de un país “*las mercancías elaboradas íntegramente en sus territorios, cuando en su elaboración se utilicen exclusivamente materiales de cualquiera de los países participantes del acuerdo. No obstante, no serán considerados originarios los productos resultantes de operaciones o procesos efectuados en el territorio de un Estado Parte, por los cuales adquieran la forma final en que serán comercializados, cuando en esas operaciones o procesos fueran utilizados exclusivamente materiales o insumos no originarios de los Estados Partes y consistan apenas en montajes o embalajes, fraccionamiento en lotes o volúmenes, selección, clasificación, marcación, composición de surtidos de mercaderías o simples disoluciones en agua u otra sustancia que no altere las características del producto como originario, u otras operaciones o procesos equivalentes*”.

El régimen, establece que cuando no se cumple el cambio de partida, requiere que el proceso de transformación bastará que le valor CIF puerto de destino o CIF puerto marítimo de los materiales de países no participantes del acuerdo (TM 80) no exceda del 50 % del valor FOB de exportación de las mercancías de que se trate.

Asimismo, establece un Trato Especial y Diferenciado para los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo⁴ el porcentaje para determinar el origen, será de 60 por ciento.

³ Paraguay es beneficiario del SGP por parte de los siguientes países donantes: Australia, Bielorrusia, Canadá, Japón, Kazakstán, Nueva Zelanda, Federación Rusa, Suiza y Turquía. Cuanta además con un SGP + de parte de la UE y Noruega.

⁴ Bolivia, Ecuador y Paraguay

5.4 Reglas de Origen para el comercio intrazona del MERCOSUR

El régimen de origen del MERCOSUR para el comercio intrazona está definido en la Decisión CMC No. 1/09⁵ que establece las condiciones para que los productos sean considerados originarios de los Estados Parte y en consecuencia, podrán circular por el territorio del mercado ampliado. En Anexo 2 figuran los criterios de clasificación.

Este régimen, establece en su artículo 5, un Trato Especial y Diferenciado para los productos de origen paraguayo hasta el 31 de diciembre de 2022 y dice textualmente “En el caso de Paraguay se concederá un tratamiento diferencial hasta el 31 de diciembre de 2022, por el cual bastará que el valor CIF puerto de destino o CIF puerto marítimo de los insumos de terceros países no exceda el 60% del valor FOB de las mercaderías de que se trate”.

Por otra parte, la Decisión CMC No. 44/10, decide prorrogar hasta el 31 de diciembre de 2016, el Régimen de Origen del MERCOSUR, manteniendo el TED para el Paraguay, hasta el 31 de diciembre de 2022.

Insumo de 3ros. Países hasta 40%: si el proceso de transformación operado no implica cambio de partida arancelaria, bastará que el valor CIF puerto de destino o CIF⁶ puerto marítimo de los insumos de terceros países no exceda el 40% del valor FOB de las mercaderías de que se trate.

Ensamblaje: Los productos resultantes de operaciones de ensamblaje o montaje realizadas en el territorio de un país del MERCOSUR, utilizando materiales originarios de terceros países, cuando el valor CIF puerto de destino o CIF puerto marítimo de esos materiales no exceda el 40% del valor FOB.

Bienes de Capital: deberán cumplir un requisito de origen de 60% de valor agregado regional.

Los productos sujetos a requisitos específicos de origen, prevalecerán sobre los criterios generales establecidos, en tanto no serán exigibles para los productos 100% originarios y los productos elaborados íntegramente en el territorio de cualquiera de los Estados Partes.

En el caso de los demás Estados Partes, también se presenta un tratamiento diferencial pero de la siguiente manera:

Para Uruguay, el porcentaje será 50% hasta el año 2012 y el 55% a partir del año 2013. El mismo porcentaje es para Argentina, pero solo para el comercio con Uruguay.

Normativa	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Res.GMC No.37/14								
DEC.CMC No.16/07								

Quedan exceptuados del tratamiento preferencial, aquellos productos que tienen Requisitos específicos de Origen.

⁵ Aún no se encuentra vigente

⁶ A los efectos de la determinación del valor CIF de los materiales no originarios para los países sin litoral marítimo, será considerado como puerto de destino, el primer puerto marítimo o fluvial localizado en el territorio de los demás Estados Partes por el que hubiera ingresado el producto al MERCOSUR.

5.5 Reglas de Origen para los distintos Acuerdos Comerciales en el marco de la ALADI.

El Paraguay tiene negociado 12 Acuerdos con países miembros de la ALADI, a través de sus distintos instrumentos:

Acuerdos Regionales:

AR.PAR N° 4 Acuerdo Regional Preferencia Arancelaria Regional
AR.AM N° 3 Acuerdo Regional de Nómina de Apertura de Mercados

Acuerdos como Estado Parte del MERCOSUR

AAP-CE No. 18: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay
AAP-CE No. 35: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay – Chile
AAP-CE No. 36: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay – Bolivia
AAP-CE No. 58: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay – Perú
AAP-CE No. 59: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay – Ecuador, Colombia y Venezuela *
AAP-CE No. 54: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay – México
AAP-CE No. 55: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay – México
AAP-CE No. 62: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay – Cuba

Acuerdos Bilaterales

AAP-CE No. 64: Paraguay – Venezuela
AAP-R. No. 38: Paraguay-México

No tenemos negociado Acuerdo Alguno con Panamá

5.6 Trato Especial y Diferenciado en Acuerdos Comerciales Regionales

Paraguay negoció un Trato Especial y Diferenciado (TED), en los siguientes Acuerdos:

ACE 58 (Perú y Paraguay): el valor de los insumos de extrazona no debe exceder el 50% durante los 3 primeros años (hasta 2009), 45% durante los siguientes 3 años (hasta 2012) y 40% a partir del 2013.

ACE 59 (entre Ecuador-Paraguay, Colombia-Paraguay y Venezuela-Paraguay), se le concedió a Paraguay un valor agregado de 40% hasta el 2010, 45% a partir del 2011, llegando a 50% a partir del 2015.

Acuerdo con Cuba: Paraguay debe cumplir con un valor agregado regional de 40%. Para los casos de ensamblaje debe cumplir con 40% para los años 2006, 2007 y 2008; el 45% para los años 2009 y 2010; y 50% a partir del año 2011.

No se negoció un valor agregado diferencial para Paraguay, es decir, las Partes deben cumplir con el valor del acordado, en los siguientes acuerdos:

ACE 35 (MERCOSUR-CHILE) y ACE 36 (MERCOSUR-BOLIVIA) el porcentaje acordado es de hasta 40% valor de extrazona. No obstante recientemente se acordó con Chile, un listado de productos con requisitos específicos que contengan un valor agregado diferenciado.

ACE 58 (MERCOSUR-Perú) se comienza con un valor agregado de 50% hasta el 2008, 55% hasta el 2011 y el 60% a partir del 2012.

5.7 Bienes Usados

En el marco del ACE 18 (MERCOSUR) no se estableció un tratamiento para los bienes usados, no obstante a los efectos de la certificación de origen se reflejó en Acta que las partes aplicarán sus disposiciones internas.

En los Acuerdos en el marco de ALADI: establecen que el programa de liberación no se aplica a los Bienes Usados.

5.8 Requisitos Específicos de Origen

Se establecen cuando se considera que los criterios anteriormente señalados no son suficientes para calificar el origen de una mercancía o grupo de mercancías. Se determinan sobre la base de procesos específicos, porcentajes de valor, obligación de utilizar materiales de los países signatarios del Acuerdo de que se trate.

En el MERCOSUR prolifera una gran cantidad y variedad de requisitos específicos de Origen (2.267 en total).

El mayor número de requisitos se encuentra en:

- el Capítulo 84 de “reactores nucleares, calderas, maquinas...” con 916 requisitos específicos
- los Capítulos 50-63 de “textiles y confección” con 481 requisitos específicos, y
- el Capítulo 90 de “instrumentos de óptica y fotografía” con 208 requisitos específicos.
- Capítulos 72 y 73 siderúrgicos y manufacturados 160
- Capítulo 85 Maquinas Aparatos y material eléctrico 193.

Como se puede observar, en estos casos los requisitos se refieren a productos industrializados. Esto sugiere un recelo entre los socios del MERCOSUR de que vía Paraguay ingresen productos con el objetivo de ser triangulados hacia los socios del MERCOSUR sin algún valor agregado significativo.

En la determinación de los requisitos específicos de origen, así como en la revisión de los que hubieran sido establecidos, la CCM tomará como base, individual o conjuntamente, los siguientes elementos:

I.- Materiales y otros insumos empleados en la producción:

a) Materias primas:

i) Materia prima preponderante o que confiera al producto su característica esencial, y

ii) Materias primas principales:

b) Partes o piezas:

i) Parte o pieza que confiera al producto su característica final;

ii) Partes o piezas principales; y

iii) Porcentual de las partes o piezas en relación al valor total.

c) Otros insumos.

II. Proceso de transformación o elaboración utilizado.

III. Proporción máxima del valor de los materiales importados de terceros países en relación al valor total del producto, que resulte del procedimiento de valoración acordado en cada caso.

En casos excepcionales, cuando los requisitos específicos no puedan ser cumplidos por la ocurrencia de problemas circunstanciales de abastecimiento, disponibilidad, especificaciones técnicas, plazo de entrega y precio, podrán ser utilizados materiales no originarios de los Estados Partes.

Ejemplo de requisitos específicos de origen sector automotor – ACE 59

Artículo 2. La determinación del Índice de Contenido Regional (ICR) de un producto automotor contenido en los literales a) al c) del numeral 1 del Artículo 1 y los conjuntos y subconjuntos de autopartes incluidos en el Artículo 1 numeral 2 del Artículo 1, será de la siguiente forma:

Para el caso de los Estados Partes del MERCOSUR:

Valor de los materiales no originarios =

$$\text{ICR} = \left(1 - \frac{\text{Valor de los materiales no originarios}}{\text{Precio del Producto "ex - fábrica"}} \right) \times 100$$

Salvo por lo dispuesto en el Artículo 3, un producto automotor contenido en los literales a) al c) del Artículo 1 numeral 1 del Artículo 1, será considerado como originario si, como resultado de un proceso de producción realizado enteramente en el, o los, territorios de una o más de las Partes Signatarias el Índice de Contenido Regional (ICR) es al menos de 60% para Argentina o Brasil y 50% para Paraguay o Uruguay; y los conjuntos o los subconjuntos conformados por autopartes contenidas en el Artículo 1 numeral 2 del Artículo 1 cumplirán los mismos Índices de Contenido Regional (ICR), según país.

6 NORMAS, REGLAMENTOS TECNICOS Y EVALUACION DE LA CONFORMIDAD

6.1 El comercio y las negociaciones sobre obstáculos comerciales

El comercio internacional en los mercados de interés para Paraguay se ve obstaculizado por diversas restricciones arancelarias y medidas no arancelarias que limitan las oportunidades para los productos paraguayos. Las normas y reglamentos técnicos o de carácter sanitario o fitosanitario, justificadas para garantizar la seguridad de los consumidores y defender la vida de animales y plantas, se han convertido o tienen el potencial de convertirse en trabas adicionales al comercio, en casi todos los mercados.

Por ello, ambos tipos de regulación son objeto de acuerdos internacionales en el marco de la OMC, el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio y el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

Los acuerdos internacionales permiten asimismo que los conflictos sobre las medidas en materia de OTC y MSF puedan ser remitidos al órgano de solución de diferencias de la OMC o del MERCOSUR⁷. La existencia de estos mecanismos de resolución de conflictos, en la

⁷Algunos casos famosos a nivel multilateral han sido los de la prohibición de importación de carne de Estados Unidos y Canadá tratada con hormonas a Europa, el de la prohibición australiana de importación de salmón canadiense. Estos casos se han decidido a favor de los exportadores al comprobarse una violación de los acuerdos respectivos.

OMC o en el ámbito regional, le confiere mucha fuerza a los acuerdos y permite mantener abiertos los mercados.

El sistema gubernamental y también el privado en esta materia comprenden organismos nacionales que puedan certificar que las empresas cumplen con las medidas, obligatorias o no (reglamentos o normas). También incluye organismos que auditan a los que certifican y los reconocen como competentes para realizar su función. Esta parte es el elemento de reconocimiento y acreditación.

Se estima que cerca del 80% del comercio mundial está sujeto a algún tipo de estándar. Las barreras se producen cuando dos países tienen diferentes regulaciones, como son las diferencias de voltaje para el uso de aparatos eléctricos. Las diferencias en los mecanismos para certificar, reconocer y acreditar, así como la realización de pruebas, verificación, inspección, etc. es lo que motiva la necesidad de fijar estándares (normas armonizadas).

Este tipo de barreras sin embargo, se negocian de manera diferente a las demás barreras. Básicamente, los países deberían ponerse de acuerdo, no para eliminar la norma, sino para evitar que la misma se convierta en una barrera al comercio. Por eso, las obligaciones de los países se concentran en el trato nacional, en la preferencia de normas internacionalmente acordadas, en evitar medidas arbitrarias y en las notificaciones a los socios comerciales. Asimismo, hay que tener en cuenta, que puede darse el desvío de las normas internacionales previstas en el Artículo 12.4 del Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio para los países en desarrollo miembros, dadas sus condiciones tecnológicas y socioeconómicas particulares, pudiendo los mismos adoptar determinados reglamentos técnicos, normas o procedimientos de evaluación de la conformidad compatibles con sus necesidades de desarrollo. En el caso de la normativa sanitaria y fitosanitaria, el acuerdo respectivo reconoce el pleno derecho de los países a imponer restricciones comerciales para salvaguardar la vida de los animales, plantas y seres humanos, es decir, que el país es soberano en determinar el nivel de protección de su mercado basado en justificaciones científicas.

Generalmente es el exportador el que corre con los costos de todo el proceso de certificación. Pero además, si el objetivo es utilizar la norma como traba al comercio, las demoras en la obtención de la certificación hacen la certificación más costosa y perjudicial. Mientras menos transparente sean los sistemas, más complicado y costoso será obtener la certificación.

Entre los temas de negociación en esta materia están los acuerdos de reconocimiento mutuo que implican aceptar de forma equivalente a la propia, las pruebas, verificaciones y certificaciones otorgadas por los socios comerciales. Sin embargo, las diferencias en los sistemas de acreditación pueden hacer difícil llegar a acuerdos. En general esto tiende a pasarle a Paraguay que tiene una infraestructura técnica menos desarrollada que sus socios, sean del MERCOSUR o no. Los productos y exportadores paraguayos deben entonces someterse a la certificación de los otros países, con los consiguientes costos para los exportadores. En el ámbito de la acreditación existen acuerdos de reconocimiento multilateral cuando los países son firmantes de Acuerdos como IAAC⁸. En ese sentido el ONA es miembro pleno de la Cooperación Interamericana de Acreditación-IAAC para los alcances de Laboratorios de Ensayo, Organismo de Certificación de Productos y Organismo de Inspección.

⁸ La Cooperación Inter Americana de Acreditación (IAAC) es una asociación regional de organismos de acreditación y otras organizaciones interesadas en la evaluación de la conformidad en América. IAAC promueve la cooperación entre organismos de acreditación y partes interesadas de América, enfocada al desarrollo de la estructura de la evaluación de la conformidad para lograr el mejoramiento de productos, procesos y servicios y para reducir el riesgo a las empresas y a los clientes, asegurándoles que se puede confiar en los certificados acreditados. La acreditación asegura a los usuarios la competencia e imparcialidad de un organismo acreditado.

Los exportadores paraguayos encuentran cada vez más obstáculos comerciales para colocar nuestros productos en los mercados tradicionales y no tradicionales de destino, y en particular en países miembros del MERCOSUR, a través de las trabas impuestas principalmente por Argentina y Brasil en los últimos tiempos.

A su vez, los esfuerzos empleados en el marco de la OMC para desarrollar y adoptar reglas multilaterales básicas apuntan a asegurar el mejoramiento del tránsito de las mercancías, la agilización de los cruces de frontera, la publicación oportuna de las documentaciones exigidas y otras medidas que faciliten el ingreso a los mercados y la reducción de los costos y tiempos de transacción. Estas reglas deberían constituir herramientas útiles para el avance comercial de una economía pequeña y sin acceso al mar como la de Paraguay.

El primer Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio entró en vigor a nivel plurilateral en 1980 al final de la Ronda de Tokio de negociaciones comerciales GATT (Acuerdo OTC de Tokio). En 1994, el Acuerdo sobre la OMC incluyó un nuevo y fortalecido Acuerdo Multilateral sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (Acuerdo OTC).

El ámbito de aplicación del Acuerdo se extiende a todos los reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación de conformidad que se aplican al comercio de mercancías, es decir, a todos los productos agropecuarios e industriales. No son aplicables a las medidas sanitarias y fitosanitarias que tienen un Acuerdo propio que las regula. Se aplica exclusivamente a las mercaderías, no así a los servicios que también están regulados en un Acuerdo propio (GATS). Las especificaciones de compras establecidas por instituciones gubernamentales para las necesidades de producción o de consumo de instituciones gubernamentales no están sometidas a las disposiciones del AOTC sino que se rigen por el ACP en función a su alcance.

Este Acuerdo tiene por objeto garantizar que los reglamentos técnicos, las normas y los procedimientos de evaluación de la conformidad no constituyan obstáculos innecesarios al comercio internacional, al tiempo que reconoce el derecho de los países miembros a adoptar medidas de reglamentación para alcanzar sus objetivos legítimos. Se reconoce que no debe impedirse a ningún país que adopte las medidas necesarias para asegurar:

- La calidad de sus exportaciones;
- La protección de la salud y la vida de las personas y de los animales o la preservación de los vegetales;
- La protección del medio ambiente;
- La prevención de prácticas que puedan inducir a error;
- La protección de sus intereses esenciales en materia de seguridad

Los parámetros de valor agregado en comercio internacional son: calidad, precio, rapidez de entrega, embalaje, la conformidad a las normas los vuelve competitivos: con valor agregado. Paraguay debe ser coherente con la promoción interna de estas herramientas de inserción internacional.

Los requerimientos técnicos principales de los mercados son los siguientes:

- Calidad (conformación de especificaciones)
- Controles fito y zoonosarios
- Inocuidad (normas de buenas prácticas y niveles de residuos)
- Cantidad (tamaño de lotes)
- Confiabilidad del proveedor (seguridad de abastecimiento)
- Propiedad intelectual (registro local de formulaciones y efectividad)

6.2 Reglamentos Técnicos

Los reglamentos técnicos son medidas cuyo cumplimiento es obligatorio, mientras que el de las normas es voluntario.

Un reglamento técnico se define como un documento en el que se establecen las características de un producto o los procesos y métodos de producción con ellas relacionados, con inclusión de las disposiciones administrativas aplicables, y cuya observancia es obligatoria. El Acuerdo OTC abarca también los reglamentos técnicos y normas que establecen “procesos y métodos de producción” (PMP) y también pueden incluir prescripciones en materia de terminología, símbolos, embalaje, marcado o etiquetado aplicables a un producto, proceso o método de producción, o tratar exclusivamente de ellas.

Están excluidas del Acuerdo OTC las medidas sanitarias y fitosanitarias (sujetas al Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias – Acuerdo MSF); las especificaciones de la contratación pública (Acuerdo plurilateral ACP), y las medidas técnicas relativas a los servicios.

Un reglamento técnico:

- Contiene exigencias técnicas que transmitan criterios que deben cumplirse;
- Esas exigencias se basen o incorporar una norma, especificación técnica o código de buena práctica, o se refieren a su contenido;
- Puede complementarse con disposiciones que indiquen uno o más medios de observancia de los requisitos;
- Prevé normas jurídicas vinculantes, y ha sido adoptado por una autoridad.

Conforme a la jurisprudencia, se aplican tres criterios para identificar un RT:

- Identificable: debe aplicarse a un producto o grupo de productos.
- Características del producto: debe establecer una o más características
- Obligatoria: la observancia de las características del producto debe ser obligatoria.

6.3 Normas Técnicas

Una norma se define como un documento aprobado por una institución reconocida, que prevé, para un uso común y repetido, reglas, directrices o características para los productos o los procesos y métodos de producción conexos, y cuya observancia no es obligatoria. También puede incluir prescripciones en materia de terminología, símbolos, embalaje, marcado o etiquetado aplicables a un producto, proceso o método de producción, o tratar exclusivamente de ellas.

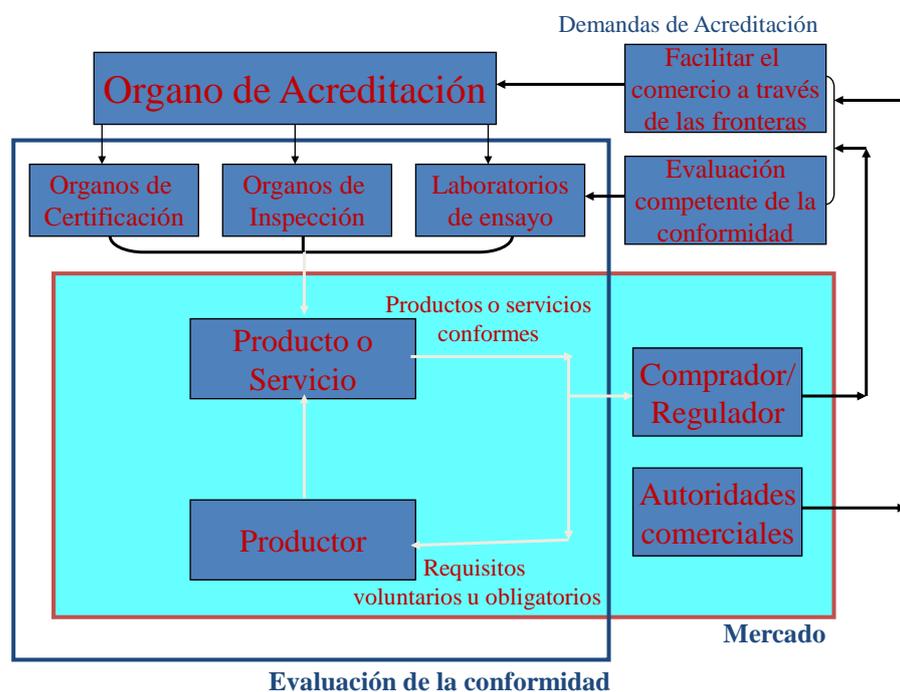
Los procedimientos de evaluación de la conformidad son procedimientos utilizados, directa o indirectamente, para determinar que se cumplen las prescripciones pertinentes de los reglamentos técnicos o normas. Incluyen: procedimientos de muestreo, prueba e inspección; evaluación, verificación y garantía de conformidad; y registro, acreditación y aprobación. Las distintas combinaciones de estos procedimientos también están abarcadas por la definición.

6.4 Procedimientos de Evaluación de Conformidad

Los procedimientos de Evaluación de la Conformidad (PEC) definidos en el párrafo 3 del Anexo 1 del AOTC revisten diversas formas: procedimientos relacionados con la evaluación de la conformidad de los productos que abarca las actividades de prueba, inspección y

certificación; y procedimientos relacionados con la actividad de evaluación de la conformidad que incluye la metrología y la acreditación.

Esta sería la estructuración de un PEC:



La evaluación de la conformidad en relación a los productos incluye una amplia variedad de actividades, a saber: prueba, inspección y certificación) y puede estar a cargo de una primera parte (propio proveedor), segunda parte (el comprador o institución de evaluación), o tercera parte (un organismo independiente).

En el caso de Paraguay se aplica el sistema de certificación a través de una tercera parte. En Anexo 3 se adjunta la lista de entidades certificadoras.

La certificación tiene un alcance mayor que la prueba y la inspección. El organismo de certificación expide una declaración formal (certificado) de que el producto satisface los requisitos especificados, y otorga al fabricante una licencia para incluir en el producto una marca de certificación. Por lo común, los organismos de certificación actúan dentro de un reducido número de productos, en particular que puedan representar una preocupación en materia de salud y seguridad. La certificación refuerza la confianza del consumidor gracias a la intervención sistemática de un tercer organismo competente, a la vez que ayuda a los proveedores a afianzar su reputación, ampliar su mercado y promover nuevos productos.

En general, la certificación se base en la homologación y no en la prueba de la totalidad de las unidades del producto. Además de certificar las características del producto, algunos organismos de certificación también acreditan la conformidad de los sistemas, por ejemplo la conformidad del sistema de gestión de la calidad de una organización con respecto a una determinada norma internacional.

Según un estudio reciente realizado con el International Trade Center a pedido de la Cancillería Nacional, los procedimientos de evaluación de la conformidad sumaron el 42% de casos de RNA, mientras los reglamentos técnicos el 7%.

Principios del Acuerdo

- Principio de no discriminación: Los Artículos I y II contienen los dos componentes del principio básico de no discriminación: la cláusula de nación más favorecida (NMF-Artículo I) y el principio de trato nacional (TN-Artículo III).

De conformidad al Artículo I del GATT, los miembros de la OMC están obligados a conceder a los productos de otros miembros un trato no menos favorable que el concedido a los productos de cualquier otro país. Todos los miembros deben ser tratados por igual y comparten los beneficios de toda reducción de los obstáculos al comercio.

En el Artículo II figura el principio de trato nacional. Dicho principio estipula que, una vez que los productos han entrado en un mercado, no deben recibir un trato menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional,⁹ en lo concerniente a “cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte a la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso de estos productos en el mercado interno”.

Otra disposición pertinente es el Artículo XI que dispone la eliminación general de las restricciones cuantitativas a la importación o exportación de productos. La excepción¹⁰ a la norma general (párrafo 2b) es que se permite imponer prohibiciones o restricciones a la importación o exportación “necesarias para la aplicación de normas o reglamentaciones sobre la clasificación, el control de la calidad o la comercialización de productos destinados al comercio internacional”.

- Prevención de obstáculos innecesarios al comercio: (párrafo 2 del Artículo 2) Entre los medios para lograr un objetivo legítimo que restrinja menos al comercio, debe considerarse favorablemente la posibilidad de aceptar como equivalentes reglamentos técnicos de otros países miembros. Otro elemento establecido es la preferencia por los reglamentos basados en propiedades de uso y empleo más que en el diseño. En otras palabras, permitir que los productores encuentren la manera más rentable de cumplir las prescripciones de un Reglamento Técnico. Por otro lado no debe mantenerse un Reglamento Técnico cuando las circunstancias u objetivos que dieron lugar a su adopción ya no existen o si las circunstancias u objetivos se han modificado. Se estimula también la aplicación de buenas prácticas de reglamentación. En ese sentido el SNIN adoptó un Manual de Buenas Prácticas de Reglamentación que puede encontrarse en el siguiente link: <http://www.snin.gov.py>

- Armonización: La armonización puede describirse como la adopción por varios países de normas comunes sobre el mismo tema. En ese sentido deben cumplirse dos prescripciones: la utilización de normas internacionales como base de los reglamentos técnicos; y la participación de los países en la elaboración de normas internacionales por instituciones internacionales de normalización (ISO)

- Equivalencia: Conforme al párrafo 7 del Artículo 2, los miembros deben considerar favorablemente la posibilidad de aceptar como equivalentes reglamentos técnicos de otros

⁹ La similitud de los productos se basa en cuatro criterios: i) las propiedades físicas de los productos; ii) la medida en que los productos pueden destinarse a los mismos usos finales o a usos finales similares; iii) la medida en que los consumidores perciben y tratan a los productos como distintos medios posibles de cumplir determinadas funciones a fin de satisfacer una necesidad o demanda determinada, y iv) la clasificación internacional de los productos a los efectos arancelarios.

¹⁰ Las excepciones generales están establecidas en el Artículo XX del GATT, que se aplican a las OTC, y se conforman por las medidas: a) necesarias para proteger la moral pública; b) necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales; d) necesarias para lograr la observancia de las leyes y de los reglamentos que no son incompatibles con las disposiciones del Acuerdo; e) relativas a los artículos fabricados en las prisiones; f) impuestas para proteger los tesoros nacionales de valor artístico, histórico o arqueológico; g) relativas a la conservación de los recursos naturales agotables...

miembros aún cuando difieran de los suyos, siempre que tengan la convicción de que esos reglamentos cumplen adecuadamente los objetivos de sus propios reglamentos.

- Reconocimiento mutuo: Conforme al párrafo 3 del Artículo 6, dos o más miembros pueden concluir acuerdos de reconocimiento mutuo (ARM) que suponen la aceptación recíproca de los resultados de la evaluación de la conformidad que se haya realizado en el territorio de otro miembro. Los ARM son intergubernamentales, deben cumplir criterios como: competencia técnica de las instituciones de evaluación de conformidad, la confianza en la sostenida fiabilidad de los resultados, la limitación del reconocimiento a determinadas instituciones designadas.

- Transparencia: es un principio fundamental para que el comercio tenga lugar en forma fluida y previsible. En el AOTC está detallados en los artículo 2 y 3 (RT), los artículos 5, 7, 8 y 9 (PEC), los párrafos j, l, m, n, o y p del Anexo 3 sobre Normas, el Artículo 10 sobre disposiciones generales en materia de transparencia y en el artículo 15 de Disposiciones Finales. Versan principalmente sobre: las reuniones de intercambio de información en el Comité OTC; la autoridad de aplicación y administración del Acuerdo en cada país (en nuestro caso el MIC); la obligación de notificación relacionada con los reglamentos técnicos y los procedimientos de evaluación de conformidad que incluye un periodo para presentar observaciones; la obligación de notificación relacionadas con las normas que comprende también la aceptación del Código de Buena Conducta; la obligación de notificar los acuerdos alcanzados entre los países acerca de cuestiones relacionadas con reglamentos técnicos, normas o procedimientos de evaluación de la conformidad; la obligación de disponibilidad de y divulgación de la información antes de después de la adopción de un RT o PEC, y de fijar un plazo prudencial (no inferior a 6 meses) entre la publicación y la entrada en vigor; y el establecimiento de un servicio de información, en el caso de Paraguay el SNIN que cuenta con un portal muy amigable (www.snin.gov.py).

6.5 Estructura regulatoria

La estructura regulatoria paraguaya en materia OTC es competencia de varios entes reguladores, y los organismos de certificación (INTN –también lo es de Metrología y Normalización-) y acreditación (ONA) que integran el SNIN (Sistema Nacional de Información y Notificación sobre Reglamentos Técnicos, Normas y Procedimientos de Evaluación de la Conformidad) y fue creado por el Decreto N° 6.499/05. El objetivo del SNIN es el de constituir la base de inteligencia comercial al servicio del Estado en materia de reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad.

A su vez, los reglamentos técnicos (RT) siguen el formato establecido en el Decreto N° 1.765/09 que regula el funcionamiento del SNIN.

Los entes reguladores en materia OTC son los siguientes:

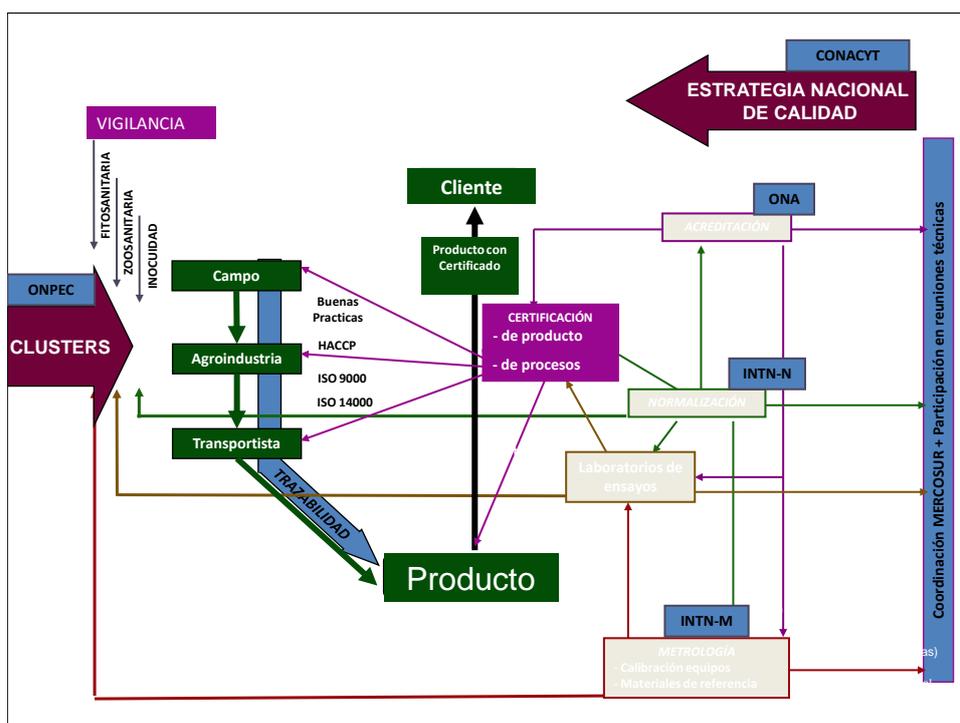
MIC (Ministerio de Industria y Comercio)
MAG (Ministerio de Agricultura y Ganadería)
MSP y BS (Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social)
MOPC (Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones)
SENACSA (Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal)
SENAVE (Servicio Nacional de Calidad y Salud Vegetal)
INAN (Instituto Nacional de Alimentación y Nutrición)
DINAVISIA (Dirección Nacional de Vigilancia Sanitaria)
DINATRAN (Dirección Nacional de Transportes)
SEAM (Secretaría del Ambiente)

El INTN (Instituto Nacional de Tecnología, Normalización y Metrología) es un organismo de normalización, aparte de las competencias de certificación y metrología. No tiene competencias en materia regulatoria, pero al recomendar la OMC en materia de Buenas Prácticas Regulatorias (BPR) que al expedir un reglamento técnico se tenga como base las normas técnicas existentes en el país y las internacionales sobre la materia, el compromiso y apoyo del INTN es fundamental para este propósito.

El ONA (Organismo Nacional de Acreditación) depende del CONACYT (Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología) tiene la competencia sobre la acreditación y tampoco tiene capacidad reguladora. Sus aportes en materia de Procedimientos de Evaluación de la Conformidad (PEC) para incluirlos en los reglamentos técnicos son indiscutibles, pues el ONA es el único organismo de acreditación que puede saber la capacidad real del Paraguay para evaluar la conformidad de futuros reglamentos técnicos en el país.

El SNIN cuenta con un portal que centraliza las regulaciones paraguayas y las notificaciones de otros países a la Organización Mundial del Comercio en materia de reglamentos técnicos y obstáculos técnicos al comercio, y desde 2013 mantiene actualizado y administra la Base de Datos de Barreras a las Exportaciones del Paraguay en terceros mercados, la que está disponible en esta página web: www.snin.gov.py.

CUADRO SOBRE ESTRUCTURA DE ESTRATEGIA NACIONAL DE CALIDAD



7 COMERCIO POTENCIAL

A continuación se presentan cuadros con datos de comercio potencial con los países de la región obtenida de la base de datos de la ALADI, con excepción de Panamá y Cuba respectivamente. Estos dos últimos países, no han notificado sus datos de comercio a la

Secretaría General, y por eso, no se puede identificar el comercio potencial del Paraguay con ambos países.

En ese contexto, se utilizaron los siguientes criterios para la elaboración de cada uno de los cuadros:

- ✓ Que el Paraguay tenga oferta exportable
- ✓ Que el valor de las exportaciones a diferentes mercado destino, haya tenido en los últimos 3 años, un valor en promedio, superior a los US\$ 100.000
- ✓ La diferencia entre lo que el Paraguay exporta y el total de importaciones de cada uno de los mercados de destino, es el valor del comercio potencial

7.1 Paraguay-Argentina

Partida	Descripción	2013			2014 *		
		Export. A Argentina	Import. totales de Argentina	potencial de comercio	Export. a Argentina	Import. totales de Argentina	potencial de comercio
1108	Almidón y Fécula	2,107	11,185	9,078	808	5,264	4,456
2102	Levaduras	3,218	9,642	6,424	1,590	5,830	4,240
2517	Canto, Gravas, Piedras	8,672	10,389	1,717	3,726	5,676	1,950
3004	Medicamentos	1,078	1,125,993	1,124,915	369	536,723	536,354
3301	Aceites Esenciales	827	24,329	23,502	184	12,594	12,410
3923	Plásticos y sus Manufacturas	10,312	144,350	134,038	5,020	65,921	60,901
4104	Pieles y Cueros	8,085	14,340	6,255	3,019	7,136	4,117
4409	Madera Perfilada Longitudinalmente	2,122	3,252	1,130	1,064	1,532	468
4418	Obras y Piezas de Carpintería para Construcciones	1,183	5,251	4,068	544	2,800	2,256
4805	Papel y Cartón	9,520	104,475	94,955	5,388	38,945	33,557
4823	Loa demás Papeles	83	25,441	25,358	193	11,288	11,095
5208	Algodón	2,611	51,773	49,162	735	27,987	27,252
6204	Prendas y Complementos de Vestir	2,718	25,826	23,108	1,143	10,971	9,828
6305	Loa demás Artículos Textiles	375	6,888	6,513	221	2,306	2,085
6904	Productos Cerámicos	1,980	2,469	489	764	982	218
7201	Fundición, Hierro y Acerco	589	3,845	3,256	0	587	587
7204	Desperdicios (Chatarras)	107	1,608	1,501	0	992	992
9401	Asientos Transformables en Cama	6,778	266,733	259,955	3,152	108,876	105,724
0504	Tripas, Vejigas de Animales	880	9,633	8,753	116	4,391	4,275
0803	Bananas	4,802	194,631	189,829	2,385	103,713	101,328
0804	Piñas	774	28,459	27,685	25	14,964	14,939
5601	Guatas de Fibras Sintéticas	7,430	15,977	8,547	3,962	6,327	2,365
6203	Trajes, Conjuntos y Chaquetas	5,599	32,221	26,622	2,851	15,159	12,308
7010	Vidrios y sus Manufacturas	7,849	49,314	41,465	5,686	30,885	25,199
Total		89,699	2,168,024	2,078,325	42,945	1,021,849	978,904

Fuente: Secretaría General de la ALADI * : Cifras de los primeros 6 meses

El Comercio potencial con la República Argentina tuvo una disminución relativamente considerable por las restricciones impuestas por las autoridades argentinas, a través de las imposiciones de restricciones (Declaraciones Juradas de Importación y Licencias Previas de Importación) que tuvieron impacto en el valor de las exportaciones paraguayas al mercado argentino.

No obstante ello, una de las características importantes que refleja el comercio con la Argentina, es que es un mercado de destino de productos con valor agregado y su consiguiente impacto socio económico.

Excepcionalmente se comercializan productos con poco valor agregado (bananas, piñas y derivados de la carne) en general son productos con la incorporación de valor agregado.

Almidón y fécula de mandioca, medicamentos, productos de la industria farmacéutica, confecciones, vidrios y sus manufacturas, por nombras algunos, son productos con muy buen potencial para poder incrementar paulatinamente el valor de las exportaciones del Paraguay a ese mercado.

Se puede inferir, que los productos tradicionales (Commodities) del sector de cereales y oleaginosas así como los productos del sector cárnico, no se comercializan en este mercado, porque la Argentina es un importante productor. A pesar de que el comercio se redujo moderadamente, el impacto socio económico que generan las exportaciones (productos con valor agregado) a este mercado, genera razonable expectativas, así mismo, estas medidas de restricción implementada por las autoridades argentinas, no tendrían que durar por mucho tiempo, por lo tanto, se debería seguir insistiendo para que las mismas puedan ser derogadas.

7.2 Paraguay-Brasil

Partida		2013			2014		
		Export. A Brasil	Import. totales de Brasil	potencial de comercio	Export. a Brasil	Import. totales de Brasil	potencial de comercio
0201	Carne Vacuna Refrigerada	99,339	165,755	66,416	173,314	244,411	71,097
1005	Maíz	123,025	172,224	49,199	110,701	126,303	15,602
8544	Hilos, Cables y demás Conductores	28,865	1,083,742	1,054,877	93,017	1,056,450	963,433
1006	Arroz	139,398	396,189	256,791	142,365	319,795	177,430
1001	Trigo y Morcajo	180,326	2,622,124	2,441,798	43,253	1,978,894	1,935,641
3923	Platico y sus Manufacturas	39,401	566,851	527,450	54,659	575,132	520,473
6301	Mantas	11,235	52,267	41,032	27,314	76,228	48,914
0202	Carne Vacuna Congelada	10,157	114,775	104,618	26,223	149,337	123,114
6406	Calzado con Suela de Caucho	22,425	86,737	64,312	22,475	77,209	54,734
1502	Grasa Bovina	16,183	17,809	1,626	20,691	24,325	3,634
9018	Instrumentos de Medicina	8,737	1,557,697	1,548,960	13,437	1,577,251	1,563,814
6303	Cortinas	8,581	25,073	16,492	11,636	34,309	22,673
5407	Tejido e Hilados de Fibra Sintética	7,674	716,655	708,981	11,352	706,065	694,713
3920	Las demás Placas	5,779	685,563	679,784	11,517	684,249	672,732
1108	Almidón y Fécula	24,586	36,759	12,173	11,656	35,929	24,273

3907	Los demás Poliésteres y Resina	8,036	1,122,942	1,114,906	9,461	991,417	981,956
2102	Levaduras	9,372	53,485	44,113	10,000	64,050	54,050
1514	Aceite de Colza	9,685	13,089	3,404	9,713	16,482	6,769
7602	Desechos de Aluminio	6,852	64,566	57,714	8,799	118,459	109,660
6203	Trajes, Conjuntos y Chaquetas	12,056	301,810	289,754	8,959	328,867	319,908
6305	Bolsas para Envasar	3,299	16,321	13,022	6,262	14,283	8,021
6109	Camisetas de Punto	6,095	158,671	152,576	7,108	192,655	185,547
3901	Polímeros de Etileno	5,828	1,413,588	1,407,760	10,590	1,613,204	1,602,614
1101	Harina de Trigo	28,103	107,717	79,614	4,818	126,755	121,937
Total		815,037	11,552,409	10,737,372	849,320	11,132,059	10,282,739

Fuente Secretaría General de la ALADI

El comercio con el Brasil, tiene una ligera diferencia con respecto al de la Argentina, si bien existe una razonable cantidad de productos con valor agregado, no es menos cierto, que el Brasil es el destino de productos con escaso o nulo valor agregado. En ese contexto, se exporta la Brasil productos del sector de la carne, especialmente vacuna, del sector agrícola, como maíz, arroz, trigo, etc.

Asimismo, es un mercado importante de destino de productos con valor agregado, de productos agrícola-procesado (almidón y fécula de mandioca, aceite de colza). De la misma manera, es el mercado de destino de productos no agrícola, con importante incorporación de valor agregado y que tiene una externalidad socio económica positiva.

El subsector de autopartes, ha tenido un comportamiento exponencialmente importante con el aumento importante tanto en volumen y valor de cables y demás conductores, como consecuencia de la instalación de empresas autopartistas en el Paraguay. Sin lugar a dudas, es un ejemplo importante de la incorporación del Paraguay en la cadena productiva del sector automotor, participando de la provisión de autopartes, a las empresas ensambladoras instaladas en el Brasil.

No obstante ello, sería muy oportuno que el sector privado paraguayo, siga insistiendo en la exportación de productos agrícola procesado, para incorporar valor a la producción de materia prima del Paraguay, particularmente en el sector lácteo, jugos de frutas naturales, almidón y fécula de mandioca, por citar algunos.

7.3 Paraguay-Uruguay

Partida		2013			2014		
		Export. A Uy	Import. totales de Uy	potencial de comercio	Export. a Uy	Import. totales de Uy	potencial de comercio
0903	Yerba Mate	161	85,400	85,239	377	103,767	103,390
0803	Bananas	0	20,354	20,354	0	24,055	24,055
0804	Piñas	0	1,547	1,547	0	1,925	1,925
1001	Trigo y Morcajo	5,632	16,309	10,677	0	1,226	1,226
1005	Maíz	26,333	46,786	20,453	51,238	67,044	15,806
1108	Almidón y Fécula	1,045	5,428	4,383	978	6,057	5,079
1507	Aceite Crudo de Soja	8,375	23,855	15,480	6,774	17,691	10,917
2009	Jugos de Frutas Naturales	0	3,603	3,603	0	4,654	4,654

2304	Harina o Pellets de Soja	21,484	24,982	3,498	29,488	32,390	2,902
3004	Medicamentos	1,415	144,659	143,244	735	143,964	143,229
4104	Carbón Vegetal	8,865	79,948	71,083	8,388	102,510	94,122
6109	Camisetas de Punto	797	24,483	23,686	1,017	26,997	25,980
6203	Trajes, Conjuntos y Chaquetas	2,293	21,397	19,104	3,342	22,764	19,422
8504	Transformadores Eléctricos	1,741	33,796	32,055	2,720	79,952	77,232
9507	Cañas de Pescar	9	1,549	1,540	2	1,307	1,305
9405	Aparatos de Alumbrado	180	24,863	24,683	141	35,117	34,976
Total		78,330	558,959	480,629	105,200	671,420	566,220

Fuente Secretaría General de la ALADI

El mercado uruguayo, si bien es relativamente menor si se lo compara con los demás socios del MERCOSUR, presenta algunas características y oportunidades importantes para el sector productivo del Paraguay.

Si bien la estructura de producción del Uruguay es muy similar a la del Paraguay, existen algunos nichos de mercado que pueden ser aprovechados. Por ejemplo, el mercado uruguayo es importador neto de yerba mate, Brasil es el principal proveedor, en segundo lugar la Argentina y en tercer lugar se encuentra la yerba mate producida en el Paraguay, es un sector con potencial exportador importante.

Por otra parte, si bien no se exportan Piñas y Bananas, el Uruguay al ser un país con clima templado, es importador neto de estos productos y el Paraguay, es exportador neto de estos productos, sería muy oportuno que el sector empresarial paraguayo, pueda realizar esfuerzos para iniciar exportaciones de esos productos, con una demanda creciente en el mercado uruguayo.

En ese contexto, también los productos agrícola-procesados, particularmente el almidón y la fécula de mandioca, tiene un importante potencial, lo mismo ocurre con los productos de la industria farmacéutica, el sector de textil y confecciones así como los transformadores eléctricos.

Un producto no tradicional, que tiene un potencial importante, es la caña de pescar, en función a la demanda creciente que tiene ese producto en el mercado uruguayo.

7.4 Paraguay-Bolivia

Partida		2013			2014		
		Export. a Bolivia	Import. totales de Bolivia	potencial de comercio	Export. a Bolivia	Import. totales de Bolivia	potencial de comercio
0401	Leche o Nata sin Concentrar	38	810	772	50	936	886
0903	Yerba Mate	501	838	337	387	724	337
1108	Almidón y Fécula	2,253	2,928	675	2,473	3,420	947
1502	Grasa de Origen Animal	0	57	57	0	267	267
1901	Preparaciones para Alimentación Infantil	272	22,749	22,477	208	27,342	27,134
2009	Jugo de Frutas	0	2,135	2,135	33	1,932	1,899

2401	Tabaco en Ramas sin Elaborar	267	267	0	0	52	52
2402	Cigarros	2,342	9,176	6,834	2,462	9,260	6,798
3004	Medicamentos	2,501	21,861	19,360	2,042	21,628	19,586
3401	Jabón de Tocador	743	15,127	14,384	1,119	12,768	11,649
3808	Productos Domisanitarios	11,686	126,084	114,398	11,064	80,183	69,119
3920	Polímeros de Propileno	143	29,411	29,268	120	26,931	26,811
3923	Artículos para el Transporte o Envasados	5,534	43,056	37,522	4,289	35,240	30,951
7010	Botellas o Frascos de Vidrio	2,696	12,125	9,429	645	6,934	6,289
8504	Transformadores Eléctricos	32	39,381	39,349	150	49,761	49,611
TOTAL		29,008	326,005	296,997	25,042	277,378	252,336

Fuente: Secretaría General de la ALADI

El mercado boliviano como destino de las exportaciones paraguayas, va creciendo paulatinamente, y en ese sentido, es el destino de productos con valor agregado y es un mercado donde mejor se aprovechan las preferencias negociadas, en términos relativos el 45.6 % de las preferencias negociadas de la oferta exportable se están utilizando.

Si bien los jugos de frutas naturales, no están aún en este mercado, existe un potencial razonable, lo mismo ocurre con el almidón y fécula de mandioca (Paraguay es el mayor proveedor), los productos de la industria farmacéutica, los plásticos y sus manufacturas, los envases de vidrio y los transformadores eléctricos, productos del sector de los domisanitarios, productos que el sector productivo paraguayo tiene ventajas comparativas y competitivas reveladas, para lo cual, sería muy oportuno que los empresarios paraguayos, participen activamente en las ferias comerciales que se desarrollan anualmente, en Bolivia.

7.5 Paraguay-Chile

Partida		2013			2014		
		Export. A Chile	Import. totales de Chile	potencial de comercio	Export. a Chile	Import. totales de Chile	potencial de comercio
0201	Carne Refrigerada	113,884	818,041	704,157	272,035	867,811	595,776
0903	Yerba Mate	299	20,616	20,317	458	18,784	18,326
1001	Trigo y Morcajo	0	327,287	327,287	0	265,542	265,542
1005	Maíz	18,499	308,240	289,741	214,867	356,723	141,856
1006	Arroz	23,398	62,078	38,680	16,265	63,255	46,990
1108	Almidón y Fécula	2,400	25,110	22,710	3,599	27,876	24,277
1502	Gras de la Especie Bovina	265	2,679	2,414	381	3,613	3,232
2009	Jugo de Frutas	38	36,530	36,492	37	41,245	41,208
2201	Agua Mineral	80	854	774	48	1,206	1,158
2304	Pellets o Harina de Soja	217,413	258,098	40,685	236,663	312,585	75,922
3004	Medicamentos	5,400	767,451	762,051	4,479	874,554	870,075
3401	Jabón	381	45,075	44,694	287	51,213	50,926
3808	Productos Domisanitarios	1,735	312,206	310,471	1,766	333,070	331,304

3923	Artículos para el Transporte o Envasado	361	218,475	218,114	459	251,412	250,953
4402	Carbón Vegetal	2,509	14,281	11,772	2,644	14,159	11,515
4412	Madera Contrachapada	2,285	50,789	48,504	2,035	50,857	48,822
5601	Guata de Fibras Sintéticas	65	6,405	6,340	2,511	10,445	7,934
8311	Alambres, Varillas de Acero	509	25,446	24,937	548	18,902	18,354
9506	Artículos de Gimnasia	142	106,418	106,276	143	120,142	119,999
Total		389,663	3,406,079	3,016,416	759,225	3,683,394	2,924,169

Fuente: Secretaría General de la ALADI

El mercado chileno para el sector exportado paraguayo ha crecido considerablemente en los últimos años. Es el principal destino del sector de la carne vacuna, alcanzando una porción de ese mercado y una muy buena reputación. Este sector en el último año (2014) la carne refrigerada, represento un vigoroso 31 % de la provisión, representando un hecho de enorme significación.

La yerba mate, que tuvo una participación marginal, en los dos años analizados, sin embargo, también tiene un enorme potencial, teniendo en cuenta que su consumo se mantiene estable.

Los jugos de frutas naturales, que tuvieron una participación muy pequeña de ese mercado, también tienen buenas perspectivas, en función teniendo en cuenta que las importaciones de Chile de ese subsector, están en torno a los 40 millones de dólares de los Estados Unidos de América en promedio por año.

Un producto que en los últimos años ha desarrollado un enorme potencial es el arroz, el Paraguay hace apenas unos años atrás, era importador neto de arroz, hoy se transformó en exportador neto, y el mercado chileno es uno de sus principales mercados de exportación. En promedio en ambos años analizados, el arroz paraguayo representó al menos el 20 % de las importaciones chilenas, con lo que se confirma, su calidad de proveedor importante.

El agua mineral, representa un producto no tradicional de exportación, y este mercado, representa una importante oportunidad para desarrollar un subsector no tradicional.

Otro producto importante para el mercado chileno, sin lugar a dudas es el sector de la industria farmacéutica, donde Chile tiene un mercado de substancial importancia, misma situación, aunque a una escala menor, se encuentra el sector de los productos domosanitarios.

Se recomienda, la participación activa del sector empresarial paraguayo en las diversas ferias que anualmente se realizan en el mercado transandino.

7.6 Paraguay-Perú

Partida		2013			2014		
		Export. A Peru	Import. totales de Peru	potencial de comercio	Export. a Peru	Import. totales de Peru	potencial de comercio
0206	Despojo Comestible de Animales	877	25,921	25,044	2,447	25,703	23,256
0504	Tripas, Vejigas de Animales	657	17,214	16,557	366	19,094	18,728

1006	Arroz	1,632	121,505	119,873	1,632	134,884	133,252
1108	Almidón y Fécula	152	17,914	17,762	36	20,096	20,060
1201	Habas de Soja	4,366	83,369	79,003	42,261	138,475	96,214
1701	Azúcar	460	82,923	82,463	265	84,632	84,367
2102	Levaduras	239	6,515	6,276	239	7,678	7,439
2203	Cerveza de Malta	0	8,548	8,548	740	7,090	6,350
2304	Torta o Pellets de Soja	149,183	530,797	381,614	70,159	563,408	493,249
3004	Medicamentos	8,791	480,268	471,477	5,803	460,363	454,560
4819	Cajas y Demás Envases de Papel	0	36,985	36,985	77	36,984	36,907
Total		166,357	1,411,959	1,245,602	124,025	1,498,407	1,374,382

Fuente: Secretaría General de la ALADI

El mercado peruano ocupa el lugar número 15 como destino de las exportaciones del Paraguay, y la estructura de las exportaciones del Paraguay, indica que está muy concentrado en el sector agropecuario principalmente, con una participación importante del complejo de cereales y oleaginosas, como principal exportación en términos de generación de divisas.

En ese contexto, los pellets de soja y las habas de soja, representan al menos el 80 % del valor de las exportaciones. Si bien hay potencial en ese sector, sería muy oportuno desarrollar nuevos productos con valor agregado, por su importancia socio-económica.

El mercado peruano, también es un importante receptor de las exportaciones de arroz, como es bien sabido, el Perú consume muy buena cantidad de arroz, y a pesar de ser productor, también es importador de este cereal y en el Paraguay, se están desarrollando emprendimientos para la producción de arroz.

En términos de los productos agrícola-procesados, el almidón de mandioca, tiene un potencial importante, al ser el Perú un importador neto de este producto que se usa, como insumo tanto para la industria alimentaria como para la industria farmacéutica. Si bien el Paraguay está exportando, el promedio de las importaciones anuales del Perú, se sitúan entorno a los 18 millones anuales, y el Paraguay tiene una enorme capacidad de producción y tiene experiencia exportadora a otros mercados de la región.

Asimismo, los productos farmacéuticos y los domisanitarios, tienen un potencial importante, teniendo en cuenta que el mercado peruano es un importante importador en ambos subsectores.

El Paraguay utiliza apenas el 8.7% de las preferencias negociadas de los productos de su oferta exportable, por lo tanto, sería muy oportuno explorar misiones comerciales, participando de las diversas ferias comerciales que se realizan en ese país.

7.7 Paraguay-Ecuador

Partida		2013			2014		
		Export. A Ecuador	Import. totales de Ecuador	potencial de comercio	Export. a Ecuador	Import. totales de Ecuador	potencial de comercio
2304	Harina o Pellets de Soja	0	336,020	336,020	0	109,203	109,203

1507	Aceite Crudo de Soja	5,131	150,421	145,290	3,223	26,914	23,691
3004	Medicamentos	16,137	803,094	786,957	3,104	266,096	262,992
1108	Almidón y Fécula de mandioca	251	8,748	8,497	14	2,378	2,364
2009	jugo de Frutas	0	5,275	5,275	0	2,036	2,036
2203	Cerveza de Malta	112	6,914	6,802	0	1,803	1,803
6403	Calzado con Suela de Caucho	5	41,042	41,037	21	8,124	8,103
8504	Transformadores	0	120,449	120,449	0	53,575	53,575
9405	Aparatos de Alumbrado	0	52,301	52,301	0	16,820	16,820
Total		21,636	1,524,264	1,502,628	6,362	486,949	480,587

Fuente: Secretaría General de la ALADI

El mercado ecuatoriano, se sitúa en el lugar número 32 como destino de las exportaciones del Paraguay.

La estructura de las exportaciones del Paraguay a este mercado sufrió una transformación importante, antes del bienio 2013-2014 estaba concentrado en productos del sector agropecuario, y el subsector del complejo de cereales y oleaginosas particularmente.

A partir del 2013, el valor de las exportaciones del subsector industrial farmacéutico, significó el principal rubro exportador, y su externalidad socio-económica es superlativa.

Existe un potencial importante en el subsector del complejo de cereales y oleaginosas, y el Paraguay tiene ventajas comparativas reveladas, pero sin lugar a dudas, esa demanda es cíclica y no parece muy estable.

Dos subsectores importantes donde se debería prestar mayor atención son el de medicamentos, el sector productivo paraguayo participa activamente como proveedor lo mismo ocurre con el sector de almidón y fécula de mandioca, en ambos, el mercado ecuatoriano, es demandante de esos productos.

El mercado ecuatoriano, representa apenas, un marginal 3.9 % de la utilización de las preferencias negociadas, de los productos que el Paraguay oferta exportable.

En esas circunstancias, sería muy recomendable, participar activamente de las ferias sectoriales, donde el sector productivo paraguayo, tiene ventajas comparativas y competitivas reveladas, para aprovechar mejor las preferencias negociadas en el ámbito regional.

7.8 Paraguay-Colombia

Partida		2013			2014		
		Export. a Colombia	Import. totales de Colombia	potencial de comercio	Export. a Colombia	Import. totales de Colombia	potencial de comercio
1201	Habas de Soja	8,014	207,209	199,195	17,932	237,928	219,996
0902	Yerba Mate	0	1,881	1,881	0	2,172	2,172
1001	Maíz	19,293	493,399	474,106	4,876	562,077	557,201
2304	Harina o Pellets de Soja	0	573,019	573,019	16,995	565,495	548,500
3002	Sangre Animal	391	819,544	819,153	738	743,290	742,552
5201	Algodón	1,172	72,018	70,846	1,338	61,681	60,343

2009	Jugo de Frutas	0	8,980	8,980	0	8,980	8,980
5601	Guata de Fibras Sintéticas	7,430	15,977	8,547	3,692	6,237	2,545
1108	Almidón y Fécula de mandioca	2,107	11,185	9,078	808	5,264	4,456
3004	Medicamentos	1,078	1,125,993	1,124,915	369	536,723	536,354
1515	Grasas y Aceites Vegetales	102	3,392	3,290	0	2,081	2,081
6403	Calzado con Suela de Caucho	25	133,538	133,513	43	131,438	131,395
8504	Transformadores Eléctricos	0	192,872	192,872	0	200,481	200,481
		39,612	3,659,007	3,619,395	46,791	3,063,847	3,017,056

Fuente: Secretaría General de la ALADI

Colombia, ocupa el lugar número 33 como mercado de destino de las exportaciones paraguayas. El 80 % en promedio del valor de las exportaciones del Paraguay a ese mercado, provienen del sector agropecuario.

Ese porcentaje está representado por el complejo de los cereales y las oleaginosas, particularmente dos productos, las habas y los pellets de soja, por lo tanto representa una enorme fragilidad de la pauta exportadora a ese mercado.

Existe un mercado potencial para ciertos productos del sector agrícola procesados, como por ejemplo el almidón y fécula de mandioca, donde a pesar de exportar a ese mercado, existe margen para mejorar la participación teniendo en cuenta que el mercado colombiano tiene otras fuentes de aprovisionamiento.

Lo mismo ocurre, con el sector de los medicamentos donde existe un mercado potencial importante. Aunque marginal, también existe una oportunidad para para la yerba mate.

El sector productivo del Paraguay, apenas utiliza el 8.1 % de las preferencias negociadas de productos que cuenta con oferta exportable.

En esas circunstancias, sería muy oportuno llevar a cabo misiones comerciales para ir buscando concretar esas oportunidades, así como participar activamente de las ferias que se realizan en diversas ciudades importantes de este enorme y potencial mercado de la región.

7.9 Paraguay-México

Partida	Descripción	2013			2014		
		Export. a México	Import. totales de México	incremento potencial de comercio	Export. a México	Import. totales de México	incremento potencial de comercio
1108	Almidón y Fécula	271	49.710	49.439	352	51.811	51.459
1201	Habas de Soja	295.159	2.067.132	1.771.973	145.155	2.071.116	1.925.961
1202	Maní	201	147.369	147.168	82	152.517	152.435
1207	Las demás Semillas de Oleaginosas	2.932	100.262	97.330	6.760	93.871	87.111
1507	Aceite Crudo de Soja	4.627	226.322	221.695	0	190.298	190.298
3004	Medicamentos	10.129	3.089.160	3.079.031	9.144	2.994.722	2.985.578
3301	Aceites Esenciales	166	88.276	88.110	201	77.029	76.828
3808	Productos Domisanitarios	86.839	555.907	469.068	27.797	233.056	205.259

4104	Pieles y Cueros	4.457	297.737	293.280	4.605	347.634	343.029
4409	Maderas y Frisos para Parquet	78	92.637	92.559	49	124.850	124.801
4412	Madera Contrachapada	187	282.209	282.022	362	314.832	314.470
4901	Libros, Folletos e Impresos	86	371.217	371.131	173	379.053	378.880
6112	Conjunto de Abrigo para Entrenamiento	27	778	751	0	87	87
6204	Prendas y Complementos de Vestir	1.012	11.181	10.169	238	4.086	3.848
TOTAL		406.171	7.379.897	6.973.726	194.918	7.034.962	6.840.044

Fuente: Secretaría General de la ALADI

El mercado mexicano, está ubicado en el lugar número 11 como destino de las exportaciones del sector productivo paraguayo.

La estructura de las exportaciones, está concentrada en la exportación de productos del sector agropecuario, donde las habas de soja, representan casi el 60 % del ingreso de divisas.

En segundo lugar, ocupa un lugar importante el subsector de los productos domisanitarios y en un tercer lugar, ocupa el sector industrial de los medicamentos.

El mercado mexicano, siendo la tercera economía de la región, detrás del Brasil, representa un desafío muy importante para el sector productivo paraguayo, sin embargo, se hace necesario insistir con el gobierno mexicano la profundización del acuerdo actual vigente, y aunque no es excluyente, la negociación de un acuerdo de libre comercio.

Solo el 31 % del universo arancelario, tiene preferencias negociadas, y son pocas las partidas que tienen preferencias considerables, no obstante ello, el Paraguay utiliza el 8.3 % de la preferencias negociadas y que tiene ese país oferta exportable.

En ese contexto, el año que viene, se realizará la Expo ALADI en ese país, y será una inmejorable oportunidad que aquellos sectores que tengan ventajas comparativas y competitivas reveladas, participen de esta importante feria regional.

7.10 Paraguay-Venezuela

Partida		2013			2014*		
		Export. A Venezuela	Import. totales de Venezuela	potencial de comercio	Export. a Venezuela	Import. totales de Venezuela	potencial de comercio
0202	Carne Vacuna Congelada	0	1.178.226	1.178.226	0	406.317	406.317
0207	Carne y Despojos Comestibles de Aves	0	712.526	712.526	0	215.784	215.784
1005	Maíz	1.924	884.608	882.684	20.349	432.673	412.324
1108	Almidón y Fécula de Mandioca	239	4.648	4.409	0	3.798	3.798
3503	Gelatina y sus Derivados	919	22.544	21.625	893	6.984	6.091
1507	Aceite Crudo de Soja	4.816	492.265	487.449	0	176.419	176.419
5201	Algodón	1.935	5.882	3.947	1.163	3.020	1.857
3004	Medicamentos	8.137	2.612.024	2.603.887	188	845.572	845.384

8438	Maquinas para preparaci3n de Alimentos	429	389.442	389.013	1.162	48.394	47.232
2918	3cidos Carboliclicos	1.497	79.217	77.720	0	11.264	11.264
2836	Carbonato de Amonio	694	89.970	89.276	858	21.305	20.447
4412	Madera Contrachapada	1.483	19.823	18.340	2.572	7.593	5.021
2101	Extractos de Caf3 o Te	401	21.226	20.825	13	9.158	9.145
8437	Maquinas para Limpieza	3.887	103.373	99.486	0	17.808	17.808
5601	Guatas y Fibras Sinteticas	148	3.641	3.493	252	2.205	1.953
8434	Maquinas de Ordeñar	4.046	81.986	77.940	818	14.797	13.979
Total		30.555	4.810.649	4.780.094	28.268	1.600.990	1.572.722

Fuente: Secretar3a General de la ALADI * Datos de los primeros 5 meses del aõo

El mercado venezolano, se ubica en el lugar número 35 como destino de las exportaciones paraguayas.

En general se puede decir, que existe complementariedad en algunos sectores, sobre todo el sector agropecuario y fundamentalmente en el subsector agr3cola procesado.

En el sector agropecuario, la demanda de Venezuela de las prote3nas de origen animal como del vegetal es muy significativa y en un momento, significo un destino importante para las exportaciones del sector productivo del Paraguay.

En las circunstancias actuales, donde la participaci3n del estado venezolana en las importaciones, representan una restricci3n importante y por eso, es la escasa participaci3n de las exportaciones paraguayas.

No obstante ello, es muy probable que esta situaci3n se pueda revertir en algún momento y que las preferencias negociadas por el ingreso pleno de Venezuela la ACE 18 se deber3n dar en el corto plazo

En general se puede decir que en el sector de carnes, aceites vegetales, agr3cola procesados y del sector industrial, existe un potencial considerable.

Ser3a oportuno desarrollar misiones comerciales y empresariales, para ir descubriendo los canales de comercializaci3n del mercado venezolano.

8 CONCLUSIONES

En un mundo globalizado como el actual, el camino para la expansi3n de productos hacia nuevos mercados, depende en gran medida de las negociaciones comerciales y de las condiciones del tr3nsito de mercanc3as. Al efecto, un Estado fortalecido dotado de capacidad negociadora, reguladora y certificadora, criterios de institucionalidad, con un aparato de justicia que garantice la seguridad jur3dica, una red moderna y bien comunicada de infraestructura vial, a3rea y fluvial, un sistema de transporte eficiente, adem3s del uso moderno y competitivo de los recursos tecnol3gicos y energ3ticos es necesario en un pa3s con un limitado sector industrial como Paraguay.

Sin duda, el apoyo del Estado es fundamental y debe crear las condiciones para sentar las bases para el cambio de la estructura productiva del pa3s que cuenta con fortalezas para la radicaci3n de empresas tanto de capital nacional como de capital extranjero, tomando en consideraci3n la existencia de una mano de obra joven, numerosa y eficiente si fuera

mínimamente capacitado. Estamos viviendo además, un boom de las inversiones públicas y privadas que ubica al Paraguay en el plano latinoamericano e internacional.

El desarrollo económico, en términos de infraestructura, logística, medidas para la facilitación de comercio y políticas públicas desarrollistas, competen al Estado, pero sobre todo depende de la generación de oferta exportable, con mayor valor agregado que comprenda mayor industrialización, tecnología e innovación, es decir productos competitivos bajo los cánones del escenario internacional que superen las limitaciones de escala del mercado.

En ese contexto, sin lugar a dudas al Paraguay le queda un enorme camino por transitar, si bien se están haciendo algunas tareas que merecen destacar, es claro que se debe mejorar aún más, de manera que la integración regional sea un instrumento para mejorar las condiciones de vida de la sociedad paraguaya en su conjunto.

El análisis de la balanza comercial entre Paraguay y los demás países que integran la ALADI evidencia el gran desequilibrio que existe entre las preferencias arancelarias negociadas y las exportaciones efectuadas a su amparo, agravado además por el hecho de que la estructura de las exportaciones paraguayas abarca principalmente materia prima y materia prima procesada, es decir, de bajo valor y baja rentabilidad.

Decíamos que se hace evidente la necesidad de implementar acciones que permitan incrementar la incorporación de valor a las materias primas, en aquellos sectores donde existe ventajas comparativas reveladas, por medio de la aplicación de los conocimientos de la ciencia y la tecnología, la calidad y la innovación como una alternativa válida para promover un constante mejoramiento de la situación actual.

Las soluciones que viabilicen una operatividad ágil y eficiente pasan por un uso intensivo de nuevos procesos que hagan uso de tecnologías de la información y comunicación (TICs), los que por lo demás, contribuirán a enfrentar en el corto plazo nuevos desafíos de operación como los relacionados con requisitos de seguridad de las cadenas de abastecimiento mundiales, impacto ambiental del transporte, y protección de la propiedad intelectual en el comercio, entre otros.

En ese sentido, actualmente los procesos aduaneros se encuentran sistematizados, a través del Sistema de Gestión Informática SOFÍA, el cual hoy día abarca la totalidad de las administraciones de aduanas del país y la mayor parte de los regímenes y destinos existentes. Entre las mejores prácticas aplicadas a la fecha en Paraguay, hay que mencionar la Ventanilla Única de Exportación y la Ventanilla Única de Importación, las que han contribuido eficaz y eficientemente a la reducción de tiempos y costos así como a la simplificación de requisitos documentales para las autorizaciones electrónicas de exportación, interactuando en ello con el Sistema Aduanero SOFIA. La certificación de origen actualmente se tramita electrónicamente a través del VUE y está en implementación la certificación digital.

Son en efecto, muchas las necesidades de Paraguay para mejorar en materia de facilitación del comercio. El acuerdo de facilitación del comercio en el ámbito de la OMC aplica principios generales y medidas concretas que, a priori, convienen a Paraguay, pero sobre todo para mejorar sus procesos internos de forma autónoma, si contáramos para ello con la necesaria decisión y voluntad política.

Atendiendo las necesidades específicas del sector privado, deben analizarse los sectores de producción que precisen ya sea proyección internacional o un ambiente sano y propicio en el cual desarrollarse a nivel local, negociando por un lado a nivel regional, normas accesibles

para su “proyección”, y por otro lado adoptando normas técnicas que no impidan el desarrollo de las industrias incipientes ni apunten a estándares desproporcionados a nuestra realidad.

Como medida de corto plazo vale la pena reconocer los RT y PEC de los demás Estados Miembros como equivalentes cuando persiguen los mismos objetivos y no se aparten del rigor técnico, por vía de acuerdos de reconocimiento mutuo. Los criterios y fuentes internacionales nos servirán de base para lograr tal objetivo.

Por otro lado, aceptar la certificación de otros países es una situación de facto que se da por ejemplo en la certificación de productos orgánicos paraguayos. Esta situación puede revertirse en algún momento cuando las entidades de certificación de Paraguay estén acreditadas y sean reconocidas. El punto es que este expertise puede desarrollarse a nivel nacional y ahí debemos utilizar la cooperación y asistencia técnica internacional para no estar siempre cautivos de las certificaciones internacionales.

Como las RNA persiguen en teoría objetivos legítimos (seguridad, salud, protección de los consumidores y del medio ambiente) son difíciles de superar, pues a menudo pueden “justificarse”. Los procedimientos de evaluación de la conformidad y los reglamentos técnicos son las RNA más problemáticas aplicadas para los exportadores de productos agropecuarios y manufactureros. Se reportan principalmente problemas derivados de los procedimientos de verificación y certificación.

Las negociaciones a través de los diversos Acuerdos, pueden ayudar a mitigar los efectos negativos, sobre todo a través del reconocimiento mutuo de los procedimientos de evaluación de la conformidad. En el mediano plazo es necesario elevar la credibilidad de la certificación paraguaya. Esta postura pragmática permitiría resolver algunos de los problemas que enfrentan los productores en mercados vecinos.

Las entidades certificadoras privadas, tanto nacionales como internacionales, deben cumplir el mismo procedimiento. Para facilitar a los exportadores el cumplimiento de los trámites y procedimientos necesarios para sus exportaciones, puede utilizarse los recursos de que disponen las entidades gremiales empresariales. Sin embargo, deben cumplir estrictamente las normativas antes mencionadas, y además, disponer de los recursos humanos, tecnológicos y materiales para cumplir eficientemente su función.

Las RNA no acordes con el Acuerdo OTC o de MSF deben ser abordadas ante los respectivos Comités y la Comisión de Comercio del MERCOSUR, y activar de ser necesarios los mecanismos de solución de diferencias ante la OMC o el MERCOSUR.

A los organismos certificantes del Paraguay les falta actualizar sus normas, la eficacia de sus pruebas técnicas y de los análisis de laboratorios, y sus recursos humanos, para asegurar la fidelidad de dichos certificados, para así ofrecer a los exportadores una calidad aceptable de sus certificaciones y al mismo tiempo, mejorar la competitividad de nuestros productos en el mercado externo.

El principal paso debe ser organizar y respaldar con recursos humanos, técnicos, tecnológicos y financieros a las instituciones que forman parte del sistema regulatorio, al Organismo Nacional de Normalización, al Organismo Nacional de Metrología, así como al Organismo Nacional de Acreditación (ONA), que dicta las condiciones que deben seguir los organismos públicos certificantes para ser acreditados.

Elevar la credibilidad del sistema puede tomar años. Mientras, como un mecanismo de facilitación de las exportaciones, Paraguay tendría que evaluar la conveniencia de aceptar las normas de sus socios a través de mecanismos de equivalencia, y al mismo tiempo promover la cooperación regional para compartir facilidades, información y la experticia. Focalizar la negociación en como disminuir los costos o el tiempo y los inconvenientes para los

exportadores paraguayos en el otro país. También se podría negociar asistencia técnica, y con países más adelantados, recursos financieros. Medidas que permitan elevar la credibilidad de la certificación paraguaya, permitirían la negociación de acuerdos de reconocimiento mutuo con sus socios comerciales

Paraguay carece de una política nacional de calidad que ordene, coordine y ayude a aplicar un sistema de calidad conforme a los estándares internacionales, entendiéndose por ello, la metrología, la normalización, la certificación y la acreditación, sin olvidar la regulación técnica que debe ayudar al productor y exportador a identificar cómo debe producir y exportar sus productos y al país a protegerse de productos que no cumplan las directrices de los Acuerdos OTC-MSF. Debe insistirse en un proyecto de Ley de reforma del Sistema Nacional de Calidad adaptando la legislación nacional a los patrones internacionales en esta materia a fin de dotarlo de un marco legal que facilite al máximo la productividad nacional y los intercambios comerciales a nivel global.

En el ámbito regional, los datos que arrojaron el documento Evolución del Comercio Negociado 1993-2012 y Aprovechamiento de las Preferencias Arancelarias en 2012, elaborado por la Secretaría General de la ALADI, son elocuentes, el Paraguay apenas utiliza en términos globales, el 2.1% de las preferencias negociadas.

Sin embargo, el 91.8 % de las preferencias negociadas no pueden ser utilizadas, porque la estructura productiva del Paraguay, carece de oferta exportable.

Sin embargo, la utilización de las preferencias se elevan al 24.7 % si el análisis se circunscribe a las partidas arancelarias, en donde el Paraguay si, tiene oferta exportable.

Otro dato no menor, que merece la pena un destaque, es que los mercados donde el Paraguay tiene un porcentaje importante de utilización de las preferencias negociadas, están situados dentro de su proximidad territorial: Argentina, con 33.7 %, Brasil, con 46.6 %, Uruguay, con 45.3 %, Bolivia, con 45.6 % y Chile, con 18.3 % .

Con estos guarismos, se puede inferir sin temor a equívocos, que se debe trabajar dentro de un Plan Estratégico para transformar la estructura productiva del Paraguay, orientando las políticas públicas para apuntalar las condiciones para el desarrollo de sectores productivos con ventajas comparativas reveladas y orientados a los mercados regionales.

Por otra parte, la mejorar utilización de las preferencias en los mercados regionales muy próximos al Paraguay, indica que hay un enorme camino por recorrer en materia de la mejora de la conectividad del Paraguay. Para eso, sería importante desarrollar un plan estratégico global del Paraguay, para el desarrollo de la infraestructura integral, que abarque el desarrollo vial, fluvial, aéreo y de la infraestructura ferroviaria.

Complementariamente, para aquellos sectores productivos donde el Paraguay, cuenta con oferta exportable, es imprescindible la participación más dinámica del sector empresarial paraguayo en las ferias anuales que se desarrollan en la región, así como desarrollar una vocación más dinámica y emprendedora, sobre todo orientando la producción para el mercado regional.

Es imprescindible que el estado paraguayo, desarrolle políticas públicas orientadas a fortalecer sectores orientados a incorporar valor a la producción de materia prima, y evitar de esa manera, la primarización de su economía, con el objetivo de lograr un desarrollo económico con inclusión social.

9 RECOMENDACIONES

- Coordinación Público-Privado

La definición de prioridades deben ser el resultado de la coordinación entre el sector público y el sector privado, a través de equipos de trabajo profesionales, que cuenten con un mandato claro y recursos necesarios. En ese sentido, se propone puntualmente:

- ✓ Planificar una agenda positiva en el MERCOSUR con impulso del sector privado y bajo la coordinación del sector público.
- ✓ Articulación público-privada para investigar cadenas productivas y también cadenas comerciales. Fortalecer las investigaciones de inteligencia de mercado que está llevando a cabo REDIEX.
- ✓ Mayor coordinación interinstitucional y con el sector privado. Diseñar un mecanismo articulador de carácter permanente.

- Fortalecimiento institucional:

Se propone puntualmente: fortalecer los organismos técnicos a través de mayores recursos presupuestarios y recursos humanos calificados destinados a las instituciones involucradas, a saber:

- ✓ MRE: Coordinador y vocero de las negociaciones, a nivel general. Punto de contacto con la OMC.
- ✓ CONACYT-ONA: Innovación y acreditación de firmas de control de conformidad
- ✓ SENACSA: Controles de inocuidad y certificación sanitaria de rubros cárnicos y lácteos.
- ✓ SENAVE: Controles de inocuidad y certificación fitosanitaria de rubros vegetales
- ✓ INAM: Laboratorios de control
- ✓ INTN: Normas Técnicas voluntarias y obligatorias, certificación de conformidad a normas, pesos y medidas
- ✓ SNIN: Fortalecer gestión para mejorar la comunicación a las empresas nacionales de las nuevas normas y disposiciones del mercado
- ✓ SENACSA: La SENACSA debe extender la cobertura de la certificación de la calidad sanitaria a todas las especies, para mejorar la inserción de estos productos en el mercado interno y en el mercado internacional.
- ✓ DGCE-Origen: negociación y aplicación de las reglas de origen (general y requisitos específicos)

- Información al público

La principal fuente de información para acceso a los usuarios en lo que respecta a preferencias arancelarias es la página web de la ALADI, herramienta de gran utilidad. Sin embargo la misma debe actualizarse/corregirse para mayor precisión de los datos consignados. Sería interesante solicitar a la ALADI dicha tarea.

Asimismo, el portal del SNIN es sumamente útil para obtener datos referentes a normas, reglamentos técnicos (tanto nacionales como de otros países), y procedimientos de evaluación de la conformidad. Se destaca igualmente por su utilidad, la página web de REDIEX www.rediex.gov.py para obtener información sobre preferencias, exportaciones y, en particular inteligencia de mercado.

Actualmente, la página del MIC se está restructurando, pero usualmente se encuentra los datos de los acuerdos firmados con sus respectivas reglas de origen, pero no es suficientemente amigable para obtener datos facilitados.

Asimismo, entendemos conveniente mejorar la página del Ministerio de Relaciones Exteriores para que la información sobre los Acuerdos, preferencias, etc. sean de acceso práctico y amigable para los usuarios. En ambos casos podría, tomarse como ejemplo la página de ALADI, del SNIN y REDIEX.

Como resultado del Taller, el sector privado propuso que: - en relación a las notificaciones de RT de otros países en consulta, en el portar del SNIN pueda desagregarse por país y por producto, como es el caso de Reglamentos Técnicos Nacionales. Asimismo se instó a activar nuevamente el Sistema de Alerta al exportador, actualmente desactivado por problemas técnicos; - diseñar una herramienta de Servicio al exportador, tipo el HelpDesk de la UE.

Asimismo, se propuso:

- ✓ Difundir al interior del país: a través de los medios masivos de comunicación (por ejemplo: Suplemento Económico); alianzas con la Cámara de Anunciantes del Paraguay (CAP) que promuevan la difusión; aprovechar los espacios existentes (Expo Santa Rita, Expo Concepción, etc.); y a través de las Oficinas Regional del MIC (ORMIC).
 - ✓ Diseñar y gestar una Política de Información y Comunicación.
 - ✓ Involucrar a la Academia Diplomática del Paraguay en la difusión, por ejemplo a través de las Escuelas de Negocios y carreras afines.
- Preferencias arancelarias

Se debe trabajar sin lugar a dudas en promocionar los productos nacionales que tengan condiciones de exportación en el mercado regional, a través de ferias y otros mecanismos que permitan acercar a la oferta con la demanda regional, así como mejorar la capacidad del sector público en alianza con el sector privado de cada uno de los países, para identificar complementariedades, para ingresar a la cadena de valor en el mercado regional.

En ese contexto, con este trabajo se logró difundir las preferencias negociadas y las condiciones de acceso a los mercados regionales, para ir incrementando la participación de la producción paraguaya en los mercados regionales, y de esa manera, mejorar los guarismos descritos en esta sección, y a la vez mejorar las condiciones socio-económicas de la población paraguaya en su conjunto.

Se destaca que en ocasión del Taller, se resaltó la necesidad de mayor difusión dado el escaso conocimiento que se percibe sobre preferencias y otras disciplinas comerciales. En ese sentido instaron a un papel más proactivo del sector público, y sugieren realizar futuras presentaciones focalizadas en sectores para mejor aprovechamiento.

Asimismo, se propuso plantear renegociación o posibilidad de apertura de ciertos productos sensibles, por ejemplo si bien el azúcar tiene un alto impacto social, podría plantearse preferencias para el alcohol y otros subproductos.

- Régimen de Origen
- ✓ Tendencia negociadora y difusión

Se recogió del Taller la necesidad de promover la vigencia de la Dec. 01/09 Régimen de Origen MERCOSUR, pues favorece a Paraguay. En ese sentido, se propuso exigir su incorporación en las instancias correspondientes.

Asimismo, el sector privado resaltó la necesidad de cuidar la fiabilidad y transparencia de los certificados de origen, e impulsar la incorporación de TIC's (fortalecimiento del VUE, certificación digital, etc.)

En materia de Régimen de Origen, el Paraguay, al amparo de su clasificación de país de menor desarrollo económico relativo, ha estado negociando un régimen de origen diferenciado en la mayoría de sus acuerdos con sus socios del MERCOSUR. Esta misma estrategia ha usado en sus negociaciones con otros países. Así, Paraguay introduce la menor cantidad posible de productos paraguayos dentro del marco del régimen de origen general y negocia regímenes diferenciados a favor de los productos nacionales, sin un acompañamiento en la comunicación al público y sectores vinculados, y especialmente sin una política industrial que aproveche dichos regímenes, no tiene los efectos esperados en cuanto al crecimiento de la producción del sector industrial en general, y de la maquila en particular.

✓ AAP.CE. No. 35 MERCOSUR-CHILE

Este acuerdo tiene condiciones de acceso a mercado, en las reglas de origen, que pueden mejorarse para crear condiciones más favorables para el sector productivo paraguayo.

En general el Acuerdo, prevé condiciones menos favorable a lo establecido en la Resolución No. 252 del Comité de Representantes, y solo existe para una lista de productos del Paraguay y por un período limitado de tiempo, un trato especial y diferenciado en favor el Paraguay.

Se sugiere que el Paraguay, plantee mejora en las condiciones de acceso a mercado, al menos en el mismo nivel establecido en el régimen regional de origen vigente.

A través del Quincuagésimo Protocolo Adicional al Acuerdo, la República de Chile otorgó para un limitado número de productos de origen paraguayo, mejores condiciones de acceso, a través de un régimen de origen temporal y diferenciado (hasta el 31 de diciembre de 2018) donde permite en algunos de los casos 50 % de valor agregado regional, y en otros salto de partida o 50 % de valor agregado regional (cuando utilice materiales no originarios), para que los bienes puedan ser objeto de las preferencias negociadas.

✓ AAP.CE No. 36 MERCOSUR-BOLIVIA

Existe margen de negociación, para que conjuntamente con Bolivia, por ser ambos PMDER, mejorar las condiciones de calificación de origen, al amparo de la Resolución 252 del Comité de Representantes, en este Acuerdo. Se sugiere trabajar con el Estado Plurinacional de Bolivia al respecto, que se puede hacer a través de las respectivas Representaciones ante la ALADI.

✓ AAP.CE No. 58 MERCOSUR-PERÚ

En este Acuerdo existe margen de maniobra para solicitar un Trato Especial y Diferenciado, en los términos establecidos en el TM 80 de manera general, y de manera específica en los términos establecidos en la Resolución 252 del Comité de Representantes, donde los PMDER tienen condiciones diferenciadas y más favorables, permitiendo la utilización de materiales no originarios, hasta un 60 % .

✓ AAP.CE.No. 59 MERCOSUR-PAISES DE LA CAN

De la misma manera que en el ACE 58, en este acuerdo existe margen de maniobra para mejorar las condiciones de acceso a los mercados de Colombia y Ecuador, en los términos establecidos en la Resolución No. 252 del Comité de Representantes. El Acuerdo prevé que cuando se utilicen materiales no originarios, el valor CIF de los mismos, no deben exceder el 50 % del valor FOB de las exportaciones.

Sería conveniente, que el tema pueda ser abordado con el gobierno del Ecuador, para buscar un entendimiento, en razón que ambos son PMDER.

✓ AAP.R. No. 38 PARAGUAY-MEXICO

Tomando en consideración que el Paraguay y México están sentando las condiciones para la ampliación de este Acuerdo y eventualmente crear las condiciones para la conformación de un Acuerdo de Libre Comercio, sería muy oportuno, que el Paraguay plantee, la mejora substancial de un TED en el Régimen de Origen, tanto en el Régimen General como en los Requisitos Específicos, para mejorar las condiciones de acceso a ese mercado.

En el Acuerdo con México en el marco de la Regla General, el Paraguay debería lograr lo establecido en la Resolución 252 del Comité de Representantes, donde se señala que para los PMDER, los materiales de terceros países no excedan el 60 % del valor FOB de los productos exportados, y de esa manera crear mejores condiciones para el sector productivo y exportador paraguayo.

✓ AAP.CE No. 55 MERCOSUR-MEXICO.

Teniendo en cuenta que el Paraguay está reiniciando un acercamiento a México, y en función a la instalación de empresas multinacionales del sector de autopartes, sería una circunstancia propicia para sondear con el país azteca, en el marco de este Acuerdo, la negociación de un Acuerdo del sub sector de Autopartes, para crear las condiciones de apertura de nuevos mercados, que están orientados casi en su totalidad al mercado brasileño.

Es importante, que el Paraguay plantee desde un principio las condiciones para un TED en todos los sectores, para crear las condiciones de un mejor acceso a mercado.

✓ **Adecuación de los Acuerdos de la NALADISA 2012**

Se sugiere que el Paraguay haga uso pleno de lo establecido en la Resolución 397 del Comité de Representantes, que establece es un artículo primero, que la Secretaría General, priorizando las solicitudes que reciba de los países signatarios, realizará las adecuaciones de los Acuerdos de Alcance Parcial y de Alcance regionales, a la NALADISA 2012.

En ese contexto, sería razonable para los intereses tanto del sector público como del sector privado del Paraguay, tener todos los acuerdos negociados adecuados a la NALADISA 2012, para lograr ese objetivo, sería oportuno que el Ministerio de Relaciones Exteriores del Paraguay, instruya a su Representación Permanente ante ALADI para que presente este requerimiento a la Secretaría General, para lo cual, sería oportuno que priorice, de acuerdo a sus intereses estratégicos, los acuerdos que pretende sean adecuados.

✓ Requisitos específicos

Por otro lado, este gran número de requisitos específicos, sugiere que las normas de origen pueden constituirse en una importante traba a las exportaciones paraguayas, principalmente en productos industriales de mayor valor agregado en los cuales, dado el incipiente grado de industrialización del Paraguay, no se realizan más que procesos parciales de fabricación.

En ningún acuerdo suscrito por el Paraguay, se tienen negociado un Trato Especial y Diferenciado, en los Requisitos Específicos de Origen.

Sería oportuno, que el Paraguay, negocie condiciones de acceso a mercado diferenciada en la disciplina de los requisitos específicos de origen, para crear mejores condiciones de acceso y complementarlas, con las existentes o las que se sugiere mejorar en las reglas generales.

✓ Maquila

Dentro de la estrategia de captación de inversiones a través de la industria maquiladora de exportación, tiene que pasarse a una etapa de mayor profundización en el esquema maquilador que se vincula con la integración mayor de valor agregado nacional. Entendemos que este es un asunto complejo pues se remite a cuestiones tipo estructurales de las economías que se dedican a la maquila, es decir, a la existencia de una red de proveedores locales y el establecimiento de cadenas de valor. En estas circunstancias se pone a prueba la verdadera condición de competitividad del sistema económico que es, al final, lo único que puede sostener un esquema de productividad que genere un crecimiento económico sostenido y con mejores condiciones de distribución del ingreso generado. Forjar una política nacional de competitividad es necesario al efecto.

Debe difundirse también, e interiorizar el concepto de que las ventajas derivadas del régimen de maquila pueden combinarse con la creación de zonas francas que complementen los posibles beneficios derivados de las transacciones libres de impuesto que ambos representan. Ambos regímenes no son excluyentes sino complementarios.

✓ Zonas Francas

Además de que la zonas francas paraguayas sean reconocidas como la de Manaos, Tierra del Fuego y Colonia conforme a la Decisión 8/94 del MERCOSUR, debe adaptarse este instrumento lo mejor posible al régimen de integración productiva del MERCOSUR, lo que significa ponerlo en referencia con la estructura arancelaria que prevalece en los países socios y con el conjunto de medidas no arancelarias que se aplican.

- Reglamentos Técnicos y PEC

- ✓ Desarrollar normas técnicas a nivel nacional, basados en normas análogas internacionales con vistas a la inserción internacional de nuestros productos, o armonizarlas respecto a las normas de los mercados de destino.
- ✓ Consecución de “objetivos de política nacional” a través de normas y reglamentos técnicos asumidas con seriedad y responsabilidad.
- ✓ Desarrollar dentro del MERCOSUR estándares aceptables internacionalmente.
- ✓ Evaluar la conveniencia de reconocer los RT y PEC de los demás Estados Miembros como equivalentes cuando persiguen los mismos objetivos y no se aparten del rigor técnico, por vía de acuerdos de reconocimiento mutuo.
- ✓ Promover la cooperación regional para compartir facilidades, información y la “expertise”.

- ✓ Ganar la confiabilidad de las autoridades de los países destinatarios de nuestros productos.

En ocasión del Taller, se captó el interés privado en promover los mecanismos de certificación de estándares técnicos (laboratorios, organismos certificadores, capacitación de personal, etc.

- Acreditación, PEC y ARM
- ✓ Evaluar la posibilidad de arreglos alcanzados directamente entre instituciones de acreditación, así como entre distintos laboratorios, organismos de certificación y de inspección y sus homólogos de otros países.
- ✓ Reglamentar la acreditación obligatoria de las certificadoras en casos de compras y concesiones públicas.
- ✓ Plantear ARM entre certificadoras paraguayas y pares extranjeros.
- Mayor participación en normalización

Mayor presencia en organizaciones internacionales para construir una imagen país e influir en la elaboración de los standards internacionales.

El INTN no es socio pleno de la ISO, necesitamos más presencia en organizaciones internacionales para construir una imagen país e influir en la elaboración de los estándares internacionales.

- Medidas sanitarias y fitosanitarias

En el marco del Taller se propuso estudiar la posibilidad de definir sub zonas de sanización (medidas sanitarias y fitosanitarias) que permitan la exportación facilitada de nuestros productos.

- Sector privado

Los exportadores deben tomar las medidas necesarias para superar las restricciones, sobre todo las de tipo sanitario y fitosanitario.

Las empresas deben invertir en la incorporación de gestión de calidad certificada. Deben cumplir con las normas de inocuidad, certificados fitosanitarios y zootécnicos, buenas prácticas, requerimientos sociales y ambientales, definidos por el país o bloque comprador.

Desarrollar nuevas marcas entre los productos nacionales, para mejorar su inserción en el mercado internacional.

Buscar mecanismos concertados (público-privados) para evitar que las normas técnicas se conviertan en una barrera al comercio.

En el marco del Taller se señaló la necesidad de: - diversificar, en forma planificada y consistente, productos y mercados, focalizar oferta exportable en productos de mayor valor agregado; - trazar mecanismos que permitan exportar y permanecer en los mercados alcanzados; - Incentivar la reinversión y la inversión nacional en perfiles de proyectos con potencial.

- Entidades certificadoras privadas

Los organismos públicos certificantes que delegan en estas entidades privadas la tramitación de los certificados, deben dictar las normas administrativas necesarias para asegurar la calidad de las certificaciones, los mecanismos de supervisión a las mismas, y las sanciones pertinentes para los casos de incumplimiento de las disposiciones.

Para asegurar la confiabilidad de los certificados emitidos por las entidades autorizadas, la autoridad de aplicación debe velar para que no existan conflictos de intereses en los casos de entidades empresariales. El Estado debe garantizar el desarrollo de las instituciones que integran el SNC. Los entes reguladores no deben convertirse en juez y parte.

- Mecanismos de Solución de Controversias

Se debe propiciar el diálogo y transparencia, y buscar mayor coherencia entre los acuerdos negociados y la realidad de los exportadores e importadores.

Se propone puntualmente someter los conflictos sobre las medidas injustificadas al órgano de solución de diferencias de la OMC o del MERCOSUR.

- Sistema Nacional de Calidad
 - ✓ Desarrollar una Política Nacional de Calidad en un marco de colaboración interinstitucional.
 - ✓ Redefinir el rol del Sistema Nacional de Calidad (SNC) y su marco estructural; promover la armonización internacional; la política nacional de calidad debe estar acorde con Ciencia, Tecnología e Innovación, nuestros intereses de comercio exterior y la política industrial.
 - ✓ Manejo interinstitucional y técnico del SNC y el CONACYT que garantice su desarrollo.
 - ✓ Promover un proyecto de Ley adaptado del Sistema Nacional de Calidad.

Se recoge la inquietud del sector privado, planteada en el Taller, de promover una política y Sistema Nacional de Calidad que englobe la regulación, la certificación y la acreditación, y dotarlo de suficientes recursos.

- Facilitación de Comercio

Se propone puntualmente, establecer ciertos principios que guíen la reforma y algunas categorías de acciones en la forma siguiente:

- ✓ Privilegiar la transparencia y previsibilidad de las operaciones mediante el uso extenso de procesos que hagan uso de TICs. Esto implica acciones coordinadas a nivel institucional entre diversas entidades y entre estas entidades y los sectores privados usuarios de los mismos; reformas de los marcos regulatorios en especial aquellos relacionados con el seguimiento de las transacciones, registros fitosanitarios, zoonosanitarios, y otros; asistencia técnica y capacitación en el uso de normas internacionales, control de calidad y el diseño y operación de procesos que promuevan la calidad de los productos extranjeros y nacionales objeto de comercio.
- ✓ Mejor equipamiento en TICs de los organismos involucrados en la gestión del comercio exterior y mayor interconexión de estas instituciones; lo que implica una mejor capacitación de los usuarios tanto en sectores públicos como en los operadores privados; al respecto se ha identificado así mismo la necesidad de contar con una base de datos unificada para los sectores de comercio y transporte internacional.

- ✓ Priorizar la extensión de la Ventanilla Única de Importación y de la Ventanilla Única de Exportación a sectores que aún no hayan sido integrados a su funcionamiento para lograr en forma sistémica una efectiva reducción de costos, simplificación de requisitos documentales y tiempos promedios de despacho de mercaderías de importación, mediante la, automatización, de trámites y documentación extra-aduaneros.
- ✓ Garantizar la seguridad informática de los servicios prestados por la VUI y VUE, que permita el pago de tasas por servicios y aranceles, percibidos por las instituciones involucradas en forma electrónica y a través de la red bancaria. Esto implica por otra parte, que las autorizaciones y otros documentos emitidos sean objeto de procesos de cruce de información mediante sistemas conectados entre sí a efectos de tramitaciones integradas para el despacho de importación, a través del Sistema Informático de Gestión Aduanera SOFIA.
- ✓ Asegurar la sustentabilidad del sistema en su conjunto mediante la capacitación continua de los operadores y usuarios del sistema así como mediante un mecanismo de financiamiento que garantice el mantenimiento y ampliación de los sistemas de gestión del flujo administrativo del comercio exterior (entidades de certificación e inspección, VUE, VUI, y DNA) con provisión de equipos, software y entrenamiento adecuados.
- ✓ Buenas prácticas: debe seguir propagándose las buenas prácticas y mejorar la coordinación entre las autoridades involucradas.
- ✓ Mayor desarrollo del sistema de selectividad en el despacho aduanero simplificado (líneas naranja y verde) y de los sistemas de ventanilla única; lo que implica un mejor desarrollo de las herramientas de análisis de riesgo en la aduana;
- ✓ fomento de la innovación e implementación más extensa de las normas de calidad ISO (9000 & 14000): Entes de inspección y certificación no adaptados a las necesidades del comercio internacional, y, dificultadas de las entidades certificadoras para adoptar los estándares ISO 17025 debido a la falta de presupuesto y capacidad técnica;
- ✓ En materia de decisión y concertación en el diseño de las reformas administrativas, parece necesario desarrollar plataformas de diálogo entre el sector público y privado sobre temas relativos al comercio y el transporte internacional.

En ocasión del Taller, se señaló fehacientemente la necesidad de una base de datos de productos y establecimientos. Generar estadísticas fiables, que permitan constatar origen (no considerando exclusivamente dirección que figura en factura para casos de commodities, etc.)

- Política comercial, competitividad e innovación

En el marco del Taller, el sector privado insistió en la necesidad de Promover una Política Nacional de Competitividad y de Innovación.

La política de comercio exterior tiene que reestructurarse y reforzarse en el plano de la negociación internacional, de tal modo que el diálogo mantenido entre las instituciones y el sector privado, sin ser vinculante, sirva de plataforma para crear y llevar a cabo estrategias que modernicen e impulsen las relaciones comerciales regionales y multilaterales, poniendo en marcha acciones que promuevan el establecimiento de estrategias de carácter nacional que incluyan tácticas y técnicas de negociación comercial, el intercambio de experiencias y de modelos exitosos de intercambio comercial regional y supranacional.

10 BIBLIOGRAFÍA

- Las Reglas de Origen como Instrumento de la Política Comercial del Paraguay: Evaluación de las Zonas Francas y el Régimen de Maquila. Asunción, Paraguay. Publicación DAPMDER No.02/10
- Estudios de mercados, página web de REDIEX (actualizado al 2013).
- Diagnóstico del Sistema OTC-RNA del Paraguay, Proyecto AIEP-UE, consultora Gilda Arréllaga, 2013.
- Las Reglas de Juego de las Reglas de Origen, Programa ATN/SF-BID, 2002.
- AR.AM No 3 a favor de Paraguay, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba,
- PAR N° 4 Preferencia Arancelaria Regional
- ACE No 38 México - Paraguay
- ACE No 18 MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay)
- ACE No 35 MERCOSUR Chile
- ACE No 36 MERCOSUR Bolivia
- ACE No 58 MERCOSUR PERU
- ACE No 59 MERCOSUR - Colombia, Ecuador y Venezuela (Países CAN)
- ACE No 62 MERCOSUR – Cuba
- ACE No. 64 MERCOSUR-Venezuela
- Comercio Intraregional de Paraguay: Características y Perspectivas “ALADI/SEC/Estudio 206”
- Evolución del Comercio Negociado 1993-2012 y Aprovechamiento de las Preferencias Arancelarias en 2012 “ALADI/SEC/Estudio 203”.
- Plan Nacional de Exportaciones del Paraguay
- Tratado de Montevideo 1980 (TM80)
- ALADI/CR/Resolución 252 “Texto Consolidado y Ordenado del Régimen Regional y Ordenado de la ALADI. 4 de agosto de 1999.
- ALADI/CR/Resolución No. 397 “Adecuación de los Acuerdos de la Naladisa 2012”. 11 de julio de 2012.

ANEXO 1 CONCEPTOS

A efectos de enmarcar conceptualmente este estudio, se define en forma previa algunas nociones de referencia:

Acumulación total de origen:

Implica que todas las operaciones llevadas a cabo en el territorio de los Estados Partes del MERCOSUR para la elaboración de un producto serán tenidas en cuenta para la determinación de origen del producto final, incluyendo la consideración de todos los materiales y el valor agregado regional incorporado en el territorio de los Estados Partes.

Materiales (a los efectos del Régimen de Origen)

Comprende las materias primas, los insumos, los productos intermedios y las partes y piezas utilizadas en la elaboración del producto.

Obstáculos Técnicos al Comercio o Reglamentos Técnicos:

Disposición de carácter obligatorio emanada de autoridad competente, cuando atenta contra la salud y la seguridad de las personas, la sanidad animal, la sanidad vegetal o el medio ambiente.

Instrumento en el que se establecen las características de un producto o los procesos y métodos de producción con ellas relacionados, con inclusión de las disposiciones administrativas aplicables, y cuya observancia es obligatoria. También puede incluir prescripciones en materia de terminología, símbolos, embalaje, mercado o etiquetado aplicables a un producto, proceso o método de producción, o tratar exclusivamente de ellas.

Normas Técnicas:

Disposiciones de carácter voluntario establecidas por consenso interesado (fabricantes, usuarios, gobierno) y aprobado por un organismo reconocido. No obstante, puede volverse obligatorio por disposición del cliente, al exigirlo como requisito contractual.

Instrumento aprobado por una institución reconocida, que prevé, para un uso común y repetido, reglas, directrices o características para los productos o los procesos y métodos de producción conexos, y cuya observancia no es obligatoria. También puede incluir prescripciones en materia de terminología, símbolos, embalaje, mercado o etiquetado aplicables a un producto, proceso o método de producción, o tratar exclusivamente de ellas.

Restricciones No Arancelarias:

Conforme al Anexo I del Tratado de Asunción se define restricciones como “cualquier medida de carácter administrativo, financiero, cambiario o de cualquier naturaleza, mediante la cual un Estado Parte impida o dificulte por decisión unilateral el comercio recíproco. No quedan comprendidos en dicho concepto, las medidas adoptadas en virtud de las situaciones previstas en el Art. 50 del Tratado de Montevideo de 1980 (ALADI)”.

En una acepción más restrictiva, se define como prescripciones sobre Calidad, Inocuidad, certificados fito y zoonosanitarios, buenas prácticas, requerimientos sociales y ambientales, definidos por el país o bloque comprador. En este estudio, se aplica esta concepción más acotada.

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias:

Todas las leyes, decretos, reglamentos, prescripciones y procedimientos pertinentes con inclusión, entre otras cosas, de criterios relativos al producto final, proceso y métodos de producción, procedimientos de prueba, inspección, certificación y aprobación, regímenes de cuarentena, incluidas las prescripciones pertinentes asociadas al transporte de animales o vegetales, o los materiales necesarios para su subsistencia en el curso de tal transporte; disposiciones relativas a los métodos estadísticos, procedimientos de muestreo y métodos de evaluación del riesgo pertinentes, y prescripciones en materia de embalaje y etiquetado directamente relacionados a la inocuidad de los alimentos, que tengan por objeto la protección de la salud humana o animal.

Procedimiento de Evaluación de la Conformidad:

Todo procedimiento utilizado, directa o indirectamente para determinar que se cumplen las prescripciones pertinentes a los reglamentos técnicos o normas.

La ISO/IEC 17000 define a la evaluación de la conformidad como la “comprobación que se cumple con requisitos específicos relacionados a producto, proceso, sistema, persona u organismo”.

Prueba

Operación técnica que consiste en la determinación de una o más características de un producto, proceso o servicio dados de acuerdo con un procedimiento especificado.

Inspección

Evaluación de conformidad mediante medición, observación, prueba o calibración de las principales características.

Certificación

Procedimiento por el que una tercera parte expide la garantía escrita de que un producto, proceso o servicio es conforme a requisitos específicos.

Metrología

Es la ciencia de la medida, que abarca determinaciones experimentales y teóricas a todos los niveles de incertidumbre en cualquier campo de la ciencia y de la tecnología.

Homologación

Es una aprobación basada en la evaluación de uno o más ejemplares de un producto representativo de la producción.

Código de Buena Conducta:

En los términos del Acuerdo OTC, artículo 4, se establece un Código de Buena Conducta para la Elaboración y Aplicación de Normas, a fin de asegurarse que las instituciones del gobierno central con actividades de normalización acepten y cumplan este Código.

En este estudio se aplicó una acepción más amplia.

Buenas Prácticas:

Por Buenas Prácticas se entiende un conjunto coherente de acciones que han rendido buen o incluso excelente servicio en un determinado contexto y que se espera que, en contextos similares, rindan similares resultados.

Las Buenas Prácticas de Fabricación (en inglés Good Manufacturing Practice) son aplicables a las operaciones de fabricación de medicamentos, cosméticos, productos médicos, alimentos y drogas, en sus formas definitivas de venta al público incluyendo los procesos a gran escala en hospitales y la preparación de suministros para el uso de ensayos clínicos para el caso de medicamentos.

Se encuentran incluidas dentro del concepto de Garantía de Calidad, constituyen el factor que asegura que los productos se fabriquen en forma uniforme y controlada, de acuerdo con las normas de calidad adecuadas al uso que se pretende dar a los productos y conforme a las condiciones exigidas para su comercialización

El concepto de Buenas Prácticas Agrícolas (BPAs) ha ido evolucionando con el transcurso de los últimos años en el contexto de una economía alimentaria rápidamente cambiante y globalizadora, como resultado del interés y del compromiso de una amplia gama de partes interesadas en torno a la producción alimentaria, a la seguridad y calidad alimentarias y a la sostenibilidad ambiental de la agricultura.

Las BPAs aplican las recomendaciones y los conocimientos disponibles para la sostenibilidad ambiental, económica y social de procesos de producción in situ y de posproducción, que terminan en productos agrícolas alimentarios y no alimentarios seguros y saludables.

Evaluación del Riesgo e Impacto:

Evaluación de los posibles efectos perjudiciales para la salud de las personas y de los animales y la seguridad (plagas, enfermedades o medidas que pudieran tener consecuencias biológicas y económicas conexas “impacto”).

Equivalencia y Reconocimiento Mutuo:

Se insta a reconocer los RT y PEC de los demás Estados Miembros como equivalente a los suyos cuando persiguen los mismos objetivos, por vía de acuerdos de reconocimiento mutuo.

Se utiliza la palabra “acuerdo” para designar convenios intergubernamentales y la palabra “arreglo” refiere a los acuerdos concertados entre las propias institucional de evaluación de la conformidad.

Acreditación:

Procedimiento por el cual un organismo autorizado reconoce oficialmente la competencia de un órgano o persona para llevar a cabo una tarea específica

ANEXO 2 CALIFICACION DE ORIGEN

La Decisión 01/09 fue internalizada en Paraguay por el Decreto 7057/11. El artículo 3 establece “Serán considerados originarios:

- a) Los productos totalmente obtenidos:
 - i) productos del reino vegetal cosechados o recolectados en el territorio de una o más Partes;
 - ii) animales vivos, nacidos y criados en el territorio de una o más Partes;
 - iii) productos obtenidos de animales vivos en el territorio de una o más Partes;
 - iv) productos obtenidos de la caza, captura con trampas, pesca realizada en el territorio, o en sus aguas territoriales y zonas económicas exclusivas, de una o más Partes;
 - v) minerales y otros recursos naturales no incluidos en los subpárrafos i) a iv) extraídos u obtenidos en el territorio de una o más Partes;
 - vi) peces, crustáceos y otras especies marinas obtenidos del mar fuera de sus aguas territoriales y de las zonas económicas exclusivas por barcos registrados o matriculados en una de las Partes y autorizados para enarbolar la bandera de esa Parte, o por barcos arrendados o fletados a empresas establecidas en el territorio de una Parte;
 - vii) productos elaborados a bordo de barcos fábrica a partir de los productos identificados en el inciso (iv) serán considerados originarios del país en cuyo territorio, o aguas territoriales y zonas económicas exclusivas, se efectuó la pesca o la captura;
 - viii) productos elaborados a bordo de barcos fábrica a partir de los productos identificados en el inciso(vi), siempre que tales barcos fábrica estén registrados, matriculados en alguna de las Partes y estén autorizados a enarbolar la bandera de esa Parte, o por barcos fábrica arrendados o fletados por empresas establecidas en territorio de una Parte;
 - ix) productos obtenidos por una de las Partes del lecho del mar o del subsuelo marino siempre que esa Parte tenga derechos para explotar dicho fondo o subsuelo marino;
 - x) productos obtenidos del espacio extraterrestre, siempre que sean obtenidos por una Parte o una persona de una Parte;
 - xi) desechos y desperdicios resultantes de la producción en una o más Partes y materia prima recuperada de los desechos y desperdicios derivados del consumo, recolectados en un Estado Parte y que no puedan cumplir con el propósito para el cual habían sido producidos.
- b) Los productos elaborados íntegramente en el territorio de cualquiera de los Estados Partes cuando en su elaboración fueran utilizados, única y exclusivamente, materiales originarios de los Estados Partes.
- c) Los productos en cuya elaboración se utilicen materiales no originarios de los Estados Partes, cuando resulten de un proceso de transformación que les confiera una nueva individualidad, caracterizada por el hecho de estar clasificados en una partida arancelaria (primeros cuatro dígitos de la Nomenclatura Común del MERCOSUR - NCM-) diferente a la de todos los materiales no originarios utilizados en su elaboración.

No obstante, se considerará que un producto cumple con el requisito de cambio de partida arancelaria si el valor CIF de todos los materiales no originarios de los Estados Partes utilizados en su producción, que no están clasificados en una partida arancelaria diferente a la del producto, no excede el 10% del valor FOB del producto

exportado, a excepción de las posiciones arancelarias sujetas a requisitos específicos de origen.

d) En los casos en que el requisito establecido en el apartado c) no pueda ser cumplido porque el proceso de transformación operado no implica cambio de partida arancelaria (primeros cuatro dígitos de la Nomenclatura Común del MERCOSUR), bastará que el valor CIF puerto de destino o CIF puerto marítimo de los insumos de terceros países no exceda el 40% del valor FOB de las mercaderías de que se trate.

A los efectos de la determinación del valor CIF de los materiales no originarios para los países sin litoral marítimo, será considerado como puerto de destino, el primer puerto marítimo o fluvial localizado en el territorio de los demás Estados Partes por el que hubiera ingresado el producto al MERCOSUR.

e) Los productos resultantes de operaciones de ensamblaje o montaje realizadas en el territorio de un país del MERCOSUR, utilizando materiales originarios de terceros países, cuando el valor CIF puerto de destino o CIF puerto marítimo de esos materiales no exceda el 40% del valor FOB de las mercaderías de que se trate.

f) Los Bienes de Capital deberán cumplir un requisito de origen de 60% de valor agregado regional.

g) Los productos sujetos a requisitos específicos de origen. Dichos requisitos prevalecerán sobre los criterios generales establecidos en los literales c) al f) del presente Artículo, en tanto no serán exigibles para los productos totalmente obtenidos del literal a) y los productos elaborados íntegramente en el territorio de cualquiera de los Estados Partes del literal b) del presente Artículo.

Los productos importados desde terceros países que ingresen al territorio de alguno de los Estados Partes que cumplan con la Política Arancelaria Común (PAC) recibirán el tratamiento de originarios (Artículo 4).

No serán considerados originarios los productos resultantes de operaciones o procesos efectuados en el territorio de un Estado Parte, por los cuales adquieran la forma final en que serán comercializados, cuando en esas operaciones o procesos fueran utilizados exclusivamente materiales o insumos no originarios de los Estados Partes y consistan apenas en montajes o ensamblajes, embalajes, fraccionamiento en lotes o volúmenes, selección, clasificación, marcación, composición de surtidos de mercaderías o simples diluciones en agua u otra sustancia que no altere las características del producto como originario, u otras operaciones o procesos equivalentes o la combinación de dos o más de esos procesos (Artículo 7).

Ejemplo 1: Productos con insumos originarios

Cambio de Clasificación arancelaria: Salto a 4 dígitos de la NCM:

Empresa: JP, calle 5 esquina este

Producto a exportar 4203.10.00 Camperas de Cuero

Proceso productivo: diseño, corte y confección

Elementos demostrativos de los componentes del producto:

Materiales, componentes y/o partes y piezas;

NCM 4102 (cueros) de Uruguay

5407 (tela forro Brasil), hilo (5401) y cierre, Paraguay.

Insumo de 3ros. Países hasta 60%: si el proceso de transformación operado no implica cambio de partida arancelaria, bastará que el valor CIF puerto de destino o CIF¹¹ puerto marítimo de los insumos de terceros países no exceda el 60% del valor FOB de las mercaderías de que se trate.

¹¹ A los efectos de la determinación del valor CIF de los materiales no originarios para los países sin litoral marítimo, será considerado como puerto de destino, el primer puerto marítimo o fluvial localizado en el territorio de los demás Estados Partes por el que hubiera ingresado el producto al MERCOSUR.

Ejemplo 2: Transformación sustancial

Cambio de Clasificación arancelaria: Salto a 4 dígitos de la NCM:

Empresa: tabacalera 23

Producto exportar 2402.00.00 Cigarrillos rubios

Elementos demostrativos de los componentes del producto:

Materiales, componentes y/o partes y piezas;

NCM 2401 (tabaco en hojas) de India

2403 tabaco picado, Brasil

4813 papel para cigarrillo, USA

5601 (filtro cigarrillo Py),

Ejemplo 3: Salto de Partida + valor agregado

NCM: 62034300

Pantalón de Vestir Caballero, de Fibra Sintética o

Descripción

Artificial

Proceso de Producción	Origen	Costo Gs	Incidencia Relativa	Incidencia Acumulativa
Insumos				
Tejido	China	17.523	36%	36%
Forro	Brasil	1.538	3%	39%
Entretela	Argentina	1.282	3%	41%
Botones	Argentina	649	1%	43%
Tirilla Plástica	Brasil	352	1%	43%
Hilos	Paraguay	1.209	2%	46%
Bordado	Paraguay	339	1%	47%
Bolsa de Polietileno	Paraguay	242	0%	47%
Caja de Cartón	Paraguay	451	1%	48%
Etiqueta Bordada M	Paraguay	428	1%	49%
Etiqueta Bordada T	Paraguay	428	1%	50%
Tirilla Cartón	Paraguay	176	0%	50%
Etiqueta Bordada	Paraguay	1.016	2%	52%
Perchera Cartón	Paraguay	316	1%	53%
Costo Unitario de Producción		12.474	25%	78%
Gastos Administrativos Proporcional		4.312	9%	87%
Costo Unitario Total		42.734	87%	
Margen Bruto	15%	6.410	13%	100%
Precio Final		49.144	100%	100%

ANEXO 3 ENTIDADES CERTIFICADORAS

LABORATORIO DE ENSAYO REGISTRADO EN EL ONA

Identificación del Laboratorio	No. de Registro	Tipo de Alcance	Fecha de Emisión de Registro	Vigente hasta	Persona de Contacto
-----	-----	-----	-----	-----	-----

ORGANISMO DE CERTIFICACIÓN DE PERSONAS REGISTRADO EN EL ONA

Identificación del Organismo de Certificación	No. de Registro	Tipo de Alcance	Fecha de Emisión de Registro	Vigente hasta	Persona de Contacto
-----	-----	-----	-----	-----	-----

ORGANISMO DE CERTIFICACIÓN DE SISTEMAS DE GESTION REGISTRADO EN EL ONA

Identificación del Organismo de Certificación	No. de Registro	Tipo de Alcance	Fecha de Emisión de Registro	Vigente hasta	Persona de Contacto
Organismo Nacional de Certificación ONC del INTN	ONA-OCSG-01/15	Certificación de Sistemas de Gestión en base a la Norma NP-ISO 9001 Sistemas de Gestión de la Calidad. Requisitos.	26/02/15	26/08/15	Lic. Luis Amarilla Director del ONC Tel: (595 021) 290-160

ORGANISMO DE CERTIFICACIÓN DE PRODUCTOS REGISTRADO EN EL ONA

Identificación del Organismo de Certificación	No. de Registro	Tipo de Alcance	Fecha de Emisión de Registro	Vigente hasta	Persona de Contacto
		Certificación de Buenas Prácticas de Fabricación			

<p>Geneslab del Paraguay S.A</p>	<p>ONA-OCP-03/14</p>	<p>Actividad: El modelo de certificación adoptado por la empresa está de acuerdo con los criterios establecidos por el Documento Normativo de Sindiracoos para la certificación de productos. Los documentos normativos que corresponden al Programa Feed & Food Safety son los siguientes:</p> <p>Reglamento Feed & Food Safety –Gestión de Alimento Seguro.</p> <p>Manual Feed & Food Safety – Gestión de Alimento Seguro.</p> <p>Checklist Feed & Food Safety – Gestión de Alimento Seguro.</p> <p>El Programa Feed & Food Safety –Gestión de Alimento Seguro, tiene carácter voluntario y establece una dinámica evolutiva. Exige el cumplimiento de requisitos mínimos obligatorios definidos para cada nivel de certificación.</p> <p>Las mismas están declaradas en el Manual de Calidad de la empresa.</p> <p>Actividad para la que se registra en el ONA: Nivel 1:</p> <p>Certificación de Buenas Prácticas de Fabricación-BPF: aplicable a empresas de cualquier segmento de alimentación animal, ya definidos,</p>	<p>04/12/2014</p>	<p>04/06/2015</p>	<p>Ing. Karina Perrens Telef. (061) 578 164</p>
----------------------------------	----------------------	---	-------------------	-------------------	---

		que estén en el campo de cumplimiento			
		de los requisitos de Buenas Prácticas de Fabricación y de la legislación nacional aplicable.			

ORGANISMO DE INSPECCIÓN REGISTRADO EN EL ONA

Identificación del Organismo de Certificación	No. de Registro	Tipo de Alcance	Fecha de Emisión de Registro	Vigente hasta	Contacto
A.C.A. S. A.	ONA-OI-06/14	<p>InspeccionTécnica</p> <p>Vehicular</p> <p>Actividad regulada por la Dirección Nacional de Transporte-DINATRAN, mediante las siguientes disposiciones:</p> <p>Manual de Inspección Técnica Vehicular, Año 2012, vigente de la DINATRAN</p> <p>Contrato de Adjudicación entre DINATRAN y ACA S.A. para la prestación de servicios de ITV en el Municipio de San Lorenzo-</p> <p>Departamento Central vigente desde 17 de mayo de 2011.</p> <p>Contrato de Adjudicación entre DINATRAN y ACA S.A. para la prestación de servicios de ITV en el Municipio de Santa Rita– Departamento de Alto Paraná, vigente desde 17 de mayo de 2011.</p> <p>Contrato de Adjudicación entre DINATRAN y ACA S.A. para la prestación de servicios de ITV en el Municipio de La Paloma– Departamento de Canindeyú, vigente desde 17 de mayo de 2011.</p> <p>Norma técnica que aplica para la</p>	04/11/2014	04/05/2015	<p>Maria Paz Gerding,</p> <p>Gerente de Recursos humanos y Finanzas.</p> <p>mariapia@acacitv.com</p> <p>Tel : 511-240</p> <p>Cel: 0971 455.440</p>

		<p>inspección: Norma Paraguaya NP 39 004</p> <p>03 Verificación técnica de vehículos, Requisitos Generales, versión vigente.</p> <p>Procedimiento técnico que aplica para la inspección: PR-ITV-11 Ver. 01 Inspección técnica vehicular.</p>			
<p>Roberto Palermo</p> <p>M. S. A.</p>	<p>ONA-OI-01/15</p>	<p>Inspección Técnica Vehicular</p> <p>Actividad regulada por la Dirección Nacional de Transporte-DINATRAN, mediante las siguientes disposiciones:</p> <p>El Reglamento Nacional de Inspecciones Técnicas Vehiculares, Año 2013. Anexo a la Resolución del Consejo N°46/2013 de la DINATRAN.</p> <p>El Manual de Inspección Técnica Vehicular, Año 2012, vigente de la DINATRAN.</p> <p>Ampliación del Contrato de Adjudicación entre DINATRAN y ROBERTO</p> <p>PALERMO M. S.A., para la concesión de servicios de Inspección Técnica Vehicular de vehículos automóviles y/o equipos que circulan por las vías públicas del país, en los Municipios de Lambaré Departamento Central, y Paraguarí del Departamento de Paraguarí de fecha 03 de abril de 2013.</p> <p>Norma técnica que aplica para la inspección: Norma Paraguaya NP 39 004 03 Verificación técnica de vehículos, Requisitos Generales, versión vigente.</p> <p>Procedimiento técnico que aplica para la inspección: PG-ITV</p> <p>Procedimiento de Inspección técnica vehicular, Versión 2.</p>	<p>12/01/2015</p>	<p>12/07/2015</p>	<p>Roberto Palermo</p> <p>Tel.(021) 558-237</p> <p>robertopalermo.s.a@hotmail.com</p>
<p>Compañía de Control Coarco del Paraguay</p>	<p>ONA-OI-</p>	<p>Inspección Técnica Vehicular</p> <p>Actividad regulada por la Dirección Nacional de Transporte-DINATRAN, mediante las siguientes disposiciones:</p> <p>Resolución del Consejo de la DINATRAN N° 254 de fecha 11 de agosto de 2013.</p> <p>Manual de Inspección Técnica Vehicular, Año 2012, vigente de la DINATRAN.</p> <p>Contrato de Adjudicación entre</p>	<p>11/03/2015</p>	<p>11/09/2015</p>	<p>Sra. Reina Marzal:</p> <p>coarco@coarco.com.py</p> <p>Telef. 021-557121/ 557151</p>

S.A.C.I	01/15	<p>DINATRAN y COARCO SACI para la prestación de servicios de ITV en los Municipios de Asuncion</p> <p>Departamento Central, San Ignacio - Misiones, Maria Auxiliadora y</p> <p>Cambyreta del Departamento de Itapúa, Pedro Juan Caballero- Amambay, Guajayvi-San Pedro y Concepción del Departamento de Concepción de fecha 17 de mayo de 2011 y su ampliación para los municipios de Lambaré y Filadelfia y una unidad móvil de tipo liviano y menor.</p> <p>- Contrato de prestación de servicios de ITV de vehículos automotores y sus remolques que patentes o circulen por la ciudad de San Juan Bautista vigente desde 12 de junio de 2014.</p> <p>Norma técnica que aplica para la inspección: Norma Paraguaya NP 39 004</p> <p>03 Verificación técnica de vehículos, Requisitos Generales, versión vigente. Procedimiento técnico que aplica para la inspección: PE-ITV-01 Ver. 2 Inspección técnica vehicular.</p>			
Labsol S.A.	ONA-OI-02/15	<p>Verificación de Garrafas de GLP.</p> <p>Actividad regulado por el Ministerio de Industria y Comercio mediante la Resolución N° 1478/2013 Por la cual se modifican y amplían los artículos 3°, 4°, 5° y 9° de la Resolución N° 741 de 04 de diciembre de 2001 "Por la cual se Habilita el Registro de Empresas Verificadoras de Garrafas de GLP, empresa de servicios de Rehabilitación y Mantenimiento de Garrafas de GLP y se establecen los requisitos para su inscripción" y quedan sin efecto los artículos 6° y 10° y los Anexos I y II de la misma.</p> <p>Normas técnicas que aplica para la verificación:</p> <p>Norma Paraguaya PNA 008 Inspección de recipientes de GLP en servicio, en su última edición.</p> <p>Norma Paraguaya PNA-ISO 11119-3 Recipientes de gas de construcción compuesta. Especificación y métodos</p>	23/03/2015	23/09/2015	Ing. Robert Duarte info@labsol.com.py Tel: (595 021) 202-846

		<p>de ensayo –</p> <p>Parte 3: Recipientes de gas compuesto, totalmente envueltos y reforzados con fibra, con camisas metálicas o no metálicas que no comparten la carga.</p> <p>Las mismas están declaradas en el Manual de Calidad de la empresa.</p>			
--	--	---	--	--	--

VALIDACION DE CERTIFICADOS DE ACREDITACIÓN OTORGADO POR OTRO ORGANISMO DE ACREDITACIÓN DEL EXTRANJERO

Identificación del Laboratorio	Nº de Constancia	Nombre del Laboratorio Reconocido	Acreditado	Ver Alcance en el sgte.Enlace	Vigencia	Contacto
Control Union Paraguay SA	LE 1/12	TLR Technish Labororium Rotterdam	Dutch Accredittation Council RvA	www.rva.nl	Febrero 2016	Patricio Fraser Controlunion@controlunion.com.py
Shirosawa Co SAIC	LE 01/14	JLA Argentina SA	OAA	www.oaa.org.ar/entida_des-acreditadas.htm	Abril 2016	Kyoko Kobuchi Shirosawa Co. SAIC Ruta Gral. Aquino Km 24,5 Limpio, PARAGUAY tel: (595 021) 781-182

RECONOCIMIENTO DE ACREDITACIÓN OTORGADO POR OTRO ORGANISMO DE ACREDITACIÓN DEL EXTRANJERO

Identificación del Organismo	Nombre del Organismo Reconocido	Acreditado	Alcance	Vigencia	Contacto
SGS Paraguay S. A	SGS México S. A.	UK Accreditation Service - UKAS	Organismo de Certificación de Sistemas de Gestión de Calidad, según la Norma UNIT ISO/IEC17021:2011, identificado con	15/04/2015	Ing. Javier Lopez Fracchia E-mail: javier.lopez@sgs.com Telef: (595-021) 222-582

			<p>el</p> <p>Certificado N° 0005, para los siguientes alcances:</p> <p>Quality Management Systems (ISO/IEC 9001:2008)</p> <p>Environmental Management Systems (ISO 14001:2004).</p>		
Control Union Paraguay S.A.	Control Unión Perú SAC	Organismo de Acreditación Ecuatoriano- OAE	<p>Organismo de Certificación de Productos, bajo la Guía INEN-ISO/IEC 65:2006, equivalente a la</p> <p>Guía ISO/IEC 65:1996, para el alcance de</p> <p>Certificación de productos orgánicos, identificado con el código OAE OCP 07-C01.</p>	22/06/2016	<p>Patricio Fraser</p> <p>mail:controlunion@controlunion.com.py</p> <p>Telef: (595-021) 610-268</p>