

Acceso de las Mercancías al Mercado

Introducción



El acceso de las mercancías al mercado es uno de los conceptos básicos en las relaciones de comercio internacional. Por un lado, se entiende como la medida en la que una mercancía o servicio puede competir con otras producidas en un mercado distinto. Por otro lado, este nivel de acceso se materializa al observar las medidas arancelarias y no arancelarias impuestas por el gobierno de un país para el ingreso de mercancías a su territorio, y por las regulaciones internas en el caso de los servicios.¹

En la Organización Mundial del Comercio (OMC), se entiende por acceso de las mercancías a los mercados, las condiciones y las medidas arancelarias y no arancelarias convenidas por sus Miembros para la entrada de determinadas mercancías a sus mercados. Los compromisos arancelarios respecto de las mercancías se establecen en las listas de concesiones de cada Miembro.²

Principios generales

La OMC establece como uno de sus pilares los principios básicos de no discriminación: “Trato Nacional” y “Nación Más Favorecida”, los cuales están contenidos en la normativa internacional de comercio, específicamente en los Acuerdos de la OMC, y únicamente aplica a los Miembros de la misma.

Nación Más Favorecida (NMF)

Este principio establece que no se debe discriminar las mercancías de un Miembro sobre los de otro. En otras palabras, si se otorga un beneficio, deberá otorgarse ese mismo beneficio a los demás Miembros.

Bajo este principio contenido específicamente en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT 1994), cada Miembro establece una lista de aranceles NMF, los cuales son aplicados a todos los demás Miembros, quedando prohibida la aplicación de aranceles más altos entre ellos.

Existen excepciones de aplicación a este principio de NMF, por ejemplo:

¹ Goode Walter, *Dictionary of Trade Policy Terms* (2003), cuarta edición, página 232.

² Acceso a los mercados de las mercancías, OMC

- en un proceso de Unión Aduanera. Tal es el caso del proceso de integración económica entre los países de Centroamérica que se otorgan entre sí libre comercio para las mercancías originarias de las Partes, con algunas excepciones, en virtud del Tratado General de Integración Centroamericana. Este es un trato más favorable en comparación al que se otorga a terceros países; o
- cuando un país desarrollado otorga un trato especial y diferenciado a un país en vía de desarrollo, como el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP plus) de la Unión Europea.

Trato Nacional

Este principio hace referencia a que un país no debe favorecer a sus productos nacionales en detrimento de los productos de origen extranjero una vez estos han ingresado al mercado local. Por ejemplo, no se puede aplicar impuestos internos más altos a un producto extranjero si estos son similares a los productos nacionales, por lo que deberían aplicar el mismo impuesto interno.

Tomando en cuenta lo anterior, el acceso a los mercados busca reducir o eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias, bajo los principios de no discriminación mencionados anteriormente, con el objetivo de incrementar el comercio de mercancías entre los países, en forma libre, justo, previsible y competitivo.

Se describe a continuación, teniendo como base las disposiciones contenidas en los diferentes Acuerdos de la OMC relacionados con el acceso de las mercancías al mercado, aquellos elementos básicos que en todo proceso de negociación deben de ser considerados o tenerse en cuenta a la hora de pactar compromisos u obligaciones, de tal forma que el usuario pueda en base a ello comprender e interpretar de mejor manera las obligaciones específicas pactadas en Acuerdos o Tratados de Libre Comercio específicos suscritos por nuestro país (en adelante el Acuerdo).

Dentro de estos elementos se mencionan: objetivos de la negociación, clasificación de las mercancías, medidas arancelarias, medidas no arancelarias, proceso de negociación, utilizándose en algunos casos ejemplos que facilita la comprensión del concepto, legislación aplicada y autoridades competentes.

A

OBJETIVOS DE LAS NEGOCIACIONES

El objetivo de mejorar el acceso de las mercancías a los mercados es brindar oportunidades para que los productores y exportadores locales puedan exportar sus mercancías hacia nuevos mercados de destino bajo condiciones más favorables, en vista de su aporte a la economía en términos de empleo y crecimiento económico al país. Asimismo, el acceso que nuestro país brinda a otros socios comerciales tiene gran impacto en la realidad nacional, dado que muchas de las importaciones que realizamos son:

- materia prima, utilizada como insumos para las industrias locales;
- mercancías que forman parte de la canasta básica y otro tipo de mercancías para el consumo; y
- Mercancías terminadas que son vitales para el funcionamiento de sector económicos y por ende para la economía, por ejemplo: petróleo, polímeros, papel y cartón, maquinaria, equipo, entre otros.

De igual forma, es importante para: cubrir la demanda de productos que no se producen en el país o de existir producción esta es insuficiente, fomentar la competencia e innovación y para tener mayores opciones de compra, en base a las preferencias del mercado; aumentando así el bienestar de los consumidores.

B

CLASIFICACIÓN DE LAS MERCANCÍAS

Una de las formas más efectivas de facilitar el acceso de las mercancías a los mercados es por medio del establecimiento de un sistema de clasificación de mercancías común entre los países, de tal manera que esta sea clasificada utilizando los mismos criterios.



Para facilitar el intercambio comercial de las mercancías, estas se identifican por medio de una estructura de códigos arancelarios y sus respectivas descripciones establecidas en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, conocida comúnmente como Sistema Armonizado (SA), el cual es un método internacional de clasificación de mercancías, creado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA).

La identificación de una mercancía a nivel de 6 dígitos es igual en cualquier país del mundo (Ejemplo: En El Salvador y en Estados Unidos). A partir de este nivel y dependiendo del grado de diversificación productiva que tengan los países existe la necesidad de que su codificación se efectúe o se ajuste a 8 o más dígitos. Para el caso de nuestras exportaciones hacia los Estados Unidos, se debe reconocer los códigos y descripción que son aplicables en ese país. En algunos Acuerdos, cuando existe estas particularidades, por lo general se hace uso de “Tablas de correlación de nomenclaturas” en la cual se establece para un país parte de un Acuerdo que clasifica una mercancía específica en una clasificación arancelaria a nivel de 6 dígitos, cual es la clasificación arancelaria equivalente en el u otros países en la que esta mercancía es clasificada a más de 8 dígitos, tal como se lustra en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 1
Tabla de Correlación para Calzado

Fracción arancelaria	Estados Unidos	Centroamérica	República Dominicana	Descripción
6401.92.aa	6401.92.90	6401.92.00	6401.92.10	Calzado impermeable, sin ensamblar mecánicamente, con suela y parte superior de caucho o plástico, no especificado o incluido en otra parte, que cubra el tobillo sin cubrir la rodilla.

Otros ejemplos de clasificación arancelaria se describen a continuación:



El código arancelario 6105.10 corresponde a la clasificación de: “camisas de punto de algodón, para hombres o niños”, para todos los países que utilizan como base el SA de la OMA.

A partir de los 6 dígitos, cada país puede extender su nomenclatura y decir, por ejemplo, que el código 6105.10.10 es para clasificar las camisas de noche, y el 6105.10.20 para otras camisas, mientras que otro país puede clasificar en el código 6105.10.00 todas las camisas de algodón, independientemente de otro criterio.

Otro ejemplo de clasificación arancelaria se puede observar en el Cuadro No. 2, en el cual se designa la clasificación arancelaria de los helados y de otras preparaciones alimenticias.

Cuadro No. 2
Ejemplo de clasificación arancelaria en El Salvador

Código	Descripción	Arancel (NMF %)
2105 00 00	HELADO, INCLUSOS CON CACAO	15
21906	PREPARACIONES ALIMENTICIAS NO EXPRESADAS NI COMPRENDIDAS EN OTRA PARTE	
2106 10 00	- Concentrados de proteínas y sustancias proteicas texturadas.	0
2106 90	- Las demás	
2106 90 10	-- Hidrolizados de proteínas vegetales	0
2106 90 20	-- Polvos para la preparación de budines, cremas, helados, entremeses, gelatinas, y preparados análogos, incluso azucarados.	15

Este Sistema constituye un método de codificación basado en una estructura jerárquica, a saber:

- **Sección:** una sección del Sistema Armonizado (nivel superior);
- **Capítulo:** un capítulo del Sistema Armonizado a nivel de 2 dígitos;
- **Partidas:** un código de clasificación arancelaria del Sistema Armonizado a nivel de cuatro dígitos;
- **Subpartida:** un código de clasificación arancelaria del Sistema Armonizado a nivel de seis dígitos, e
- **Inciso arancelario o fracción arancelaria:** un código de clasificación arancelaria del Sistema Armonizado a nivel de ocho o diez dígitos.

En conclusión, cada país desarrolla su propia nomenclatura de clasificación arancelaria para una determinada o grupo de mercancías más allá de 6 dígitos, teniendo como base el Sistema Armonizado. En el caso de El Salvador, esta nomenclatura se denomina Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), la cual es utilizada además por los demás países centroamericanos³.

C

MEDIDAS ARANCELARIAS

Las medidas o barreras arancelarias se refieren a los derechos o cargos aplicados en aduana por la importación de una mercancía a su territorio.

Por ejemplo, El Salvador aplica un arancel *ad valorem* del 15% para las importaciones de peras.

Sin Acuerdo comercial

Si se importa desde Argentina un volumen de peras con un valor de \$34,000 dólares, el importador salvadoreño de peras deberá pagar \$5,100 en concepto de aranceles ($\$34,000 * 15\% = \$ 5,100$ dólares).

Con Acuerdo comercial

Si se realizan importaciones de peras desde Estados Unidos cualquiera sea su valor, el importador salvadoreño de peras no pagará aranceles en virtud del Acuerdo suscrito entre ambos países, debido a que para este tipo de mercancía (pera) se acordó una concesión arancelaria de 0% de arancel; es decir acceso inmediato desde el primer día de entrada en vigor del Acuerdo.

³ http://consultas.minec.gob.sv/consulta_sac5/
<http://www.aic.sieca.int/public/Default.aspx>

Tipos de aranceles



Aunque la mayoría de aranceles son *ad valorem* tal como el del ejemplo presentado anteriormente, existen los siguientes tipos de aranceles (Cuadro No 3) que los países están autorizados a establecer, algunos de ellos cuestionados por su poca transparencia o por su excesiva complejidad.

Los tipos de aranceles se describen e ilustran en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 3
Tipos de aranceles

Término	Definición
arancel <i>ad valorem</i>	<p>Este es el arancel más común y se calcula o impone en términos de porcentajes sobre el valor de las mercancías.</p> <p>Ejemplo: 5% <i>ad valorem</i> Si se importa un lote de camisas con un valor CIF (costo, seguro y flete) de \$ 5,000 dólares, y el arancel aplicable es de 5%, la obligación de pago en concepto de aranceles sería de \$ 250, es decir, \$5,000 * 5%.</p>
Arancel específico	<p>Existen aranceles que no están expresados en términos del valor de la importación, sino que en una medida relacionada directamente con: su tamaño, volumen o cantidad. Los países que usualmente aplican estos aranceles específicos lo hacen en productos sensibles para su producción local.</p> <p>Ejemplo: \$8.79 por litro El pago que se realizaría, con un arancel vigente de \$8.79 por litro, para una importación de un lote de 100 litros de cerveza es de \$879.</p>
Arancel mixto	<p>Es un arancel que se calcula sobre la base del valor de las mercancías importadas (derecho <i>ad valorem</i>) o de una unidad de medida de las mercancías importadas (derecho específico). Este tipo se utiliza en algunas ocasiones para definir un techo a partir del cual, el arancel a pagar no puede excederse.</p> <p>Ejemplo: El mínimo entre un <i>ad valorem</i> de 20% y un específico de \$270/tonelada Si se importan 500 toneladas de chicle con un valor de \$1 500 000, se hace la comparación entre el pago que correspondería al aplicar el arancel <i>ad valorem</i> y el arancel específico, y se aplica el menor de ambos.</p> <p style="text-align: center;">\$1,500 000 * 20% = \$300,000 500 toneladas * \$270/tonelada = \$135,000</p> <p>Por lo tanto, en este caso se pagarían \$135,000, ya que es el de menor valor.</p>
Arancel compuesto	<p>Al igual que el arancel mixto, el compuesto tiene una parte <i>ad valorem</i> y una parte específica. La diferencia radica en que en este caso no se trata de pagar uno o el otro, sino que se pagan ambos.</p> <p>Ejemplo. 5 por ciento <i>ad valorem</i> + \$10/tonelada</p>

Término	Definición
	Si un camión importado tiene un valor de \$10,000 dólares y pesa diez toneladas, el componente <i>ad valorem</i> del derecho ascendería a \$500, y el componente específico a \$100. Por lo tanto, se tendrían que pagar \$600 en concepto de derecho de aranceles.
Arancel técnico	Estos son aranceles que se calculan en base a algún componente de la mercancía. La Unión Europea, por ejemplo, cobra aranceles sobre los purés de frutas dependiendo de la cantidad de azúcar que estos poseen.

Fuente: El acceso a los mercados para los productos no agrícolas, WTO E-Learning.

D

MEDIDAS NO ARANCELARIAS

Son todas aquellas restricciones al comercio diferentes a los aranceles aplicados en frontera, las cuales funcionan a través de leyes, reglamentos, instructivos y otras medidas que limitan el ingreso de una mercancía al país.

Las medidas no arancelarias suelen ser implementadas con el objetivo de proteger a los consumidores, mediante requerimientos técnicos como sanitarios. Sin embargo, estas medidas tienen un efecto distorsionador sobre el comercio, además de ser utilizadas para proteger a productores locales de la competencia internacional.

En el Cuadro No. 4 se identifican algunas medidas no arancelarias:

Cuadro No. 4
Medidas no arancelarias

Medidas no arancelarias	
Licencias previas de importación	Implican un permiso del Gobierno para autorizar la importación del producto.
Cuotas o contingentes arancelarios	Restringen la cantidad de productos que pueden ingresar al país.
Barreras técnicas	Son requisitos específicos que deben cumplir los productos para ingresar demostrables con inspecciones o certificaciones.
Barreras sanitarias y fitosanitarias	Son normas relativas a la salud, la seguridad y aplican específicamente a alimentos, productos farmacéuticos y cosméticos
Fijación de precios internacionales	Para que un grupo de países o empresas controlen los precios internacionales
Controles de tipo de cambio o a la inversión extranjera	Entre otro tipo de requisitos adicionales que imponen los países para proteger la industria local.

Fuente: Tomado de Barreras arancelarias y no arancelarias, Valle internacional.

Sobre este amplio tema, puede consultar en el documento sobre *Medidas Sanitarias y Fitosanitarias* y en el de *Obstáculos Técnicos al Comercio* de esta serie de **escritos generales sobre temas comerciales**.

E

PROCESO DE NEGOCIACIÓN

En los Acuerdos, en el tema de Trato Nacional y Acceso de la Mercancías al Mercados, el elemento central en toda negociación lo representa la reducción y/o eliminación de barreras arancelarias para las mercancías que se desean exportar hacia el otro país, sobre la base de una normativa que garantice el comercio justo, previsible y sin discriminación. Las concesiones en la negociación se realizan en lista de desgravación; es decir en un Programa de desgravación arancelaria, el cual por lo general contiene la siguiente información específica:

- código arancelario de la mercancía;
- descripción de la mercancía ;
- arancel (Tasa base);
- categoría aplicable a la mercancía; y
- observaciones, para establecer especificidades o requisitos para la mercancía, por ejemplo: si aplica salvaguardia, contingentes, requisitos de desempeño.

Desgravación arancelaria

Para algunas mercancías sensibles, los países procuran acordar reducciones arancelarias por fases o etapas, por ejemplo en 3, 5 o 10 años, de tal manera que el periodo de tiempo permita a los productores locales prepararse o adaptarse a la competencia internacional, por medio del mejoramiento de sus procesos productivos, aplicación de nuevas tecnologías, entre otros aspectos.

Por ejemplo, si el arancel aplicado a los productos plásticos que se clasifican en el capítulo 39 del Sistema Armonizado, procedente de cualquier país con el que no se tiene un Acuerdo, es del 10 % (NMF) y si dentro de una negociación se acuerda que dicho arancel tendrá una desgravación arancelaria lineal a 5 años, hasta llegara a 0 %, dicho arancel se irán descontando en la misma cantidad cada año, como se muestra a continuación:

Cuadro No. 5
Ejemplo de desgravación arancelaria lineal

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
8%	6%	4%	2%	0%

Descuentos arancelarios

En algunas negociaciones se acuerda la modalidad de descuentos arancelarios, es decir que el arancel no necesariamente llega al libre comercio (0 %). Por ejemplo, siguiendo el caso anterior, si se acuerda un 50% de descuento al arancel del 10%, daría como resultado un arancel preferencial del 5%, que se mantendría en ese nivel a través del tiempo (todos los años); es decir nunca se reduciría ni alcanzaría el 0%.

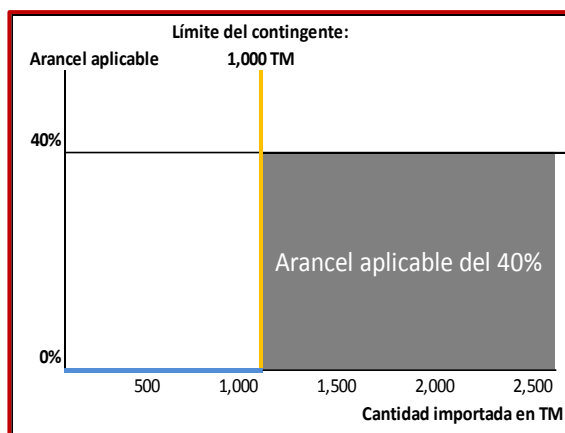
Contingente arancelario

También es común que para las mercancías identificadas como “sensibles”, el acceso al mercado sea muy restrictivo por tener aranceles muy altos. No obstante, en algunas negociaciones se han acordado, en forma unilateral o recíproca, contingentes arancelarios para un número reducido de mercancías (cuotas), que es una modalidad por medio de la cual se otorga un arancel preferencial (inferior o libre del pago de aranceles) para un volumen específico de importación de mercancías, por un periodo específico de tiempo, por lo general un año.

Una vez completado el volumen establecido del contingente arancelario, se puede seguir realizando importaciones de la mercancía sin limitaciones, pero pagando el arancel normal que se cobra a un país sin preferencias arancelarias, es decir el arancel de nación más favorecida (NMF).

Lo anterior se ilustra, en términos generales, en el siguiente gráfico para un contingente de 1,000 toneladas métricas de carne bovina, sin crecimiento anual, libre del pago de aranceles. Cualquier volumen de importación que no sobrepase el volumen del contingente estará libre del pago de aranceles.

Una vez se complete el volumen del contingente, las futuras importaciones que se realicen de esa mercancía pagarán un arancel, por ejemplo, del 40 por ciento.



Cabe mencionar que, el marco del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, ambas Partes se otorgaron contingentes arancelarios para determinadas mercancías identificadas por cada una de ellas; por ejemplo:

- Centroamérica otorgo a la Unión Europea contingentes para: jamones curados, lactosuero, carne bovina, entre otros, y
- La Unión Europea otorgo a Centroamérica contingentes para: maíz blanco, hongos, carne bovina, azúcar y mercancías con alto contenido de azúcar, entre otras.

El resultado de estas negociaciones se refleja en listas arancelarias en las que se establecen cuáles son las preferencias para cada tipo de mercancías.

Por ejemplo, las importaciones de azúcar que realice la Unión Europea bajo el contingente arancelario de 150 mil toneladas de azúcar, están libre del pago de aranceles; es decir el arancel a pagar será del 0%. Completado el volumen del contingente otorgado, para las futuras importaciones de esta mercancía el importador europeo deberá pagar el arancel que la Unión Europea cobra a cualquier importación que se realice de esta mercancía, procedente de cualquier país del mundo sin tratamiento preferencial; en este caso el importador europeo deberá pagar: 41.9 €/tonelada métrica.

F**LEGISLACIÓN APLICADA**

Las empresas buscan previsibilidad al momento de realizar una compra o venta de una mercancía. En tal sentido, acuerdan contratos en los que se pactan precio de la mercancía, volúmenes de compra, especificaciones técnicas, fechas de envío, formas de pago, entre otros aspectos, de manera que no existan imprevistos al momento de recibir la mercancía. De igual forma, en el comercio internacional es importante tener un marco legal bajo el cual se amparen las operaciones económicas.

En tal sentido, uno de los objetivos que se persiguen en las negociaciones de acceso de las mercancías a los mercados es obtener un marco jurídico para un comercio previsible.

El marco legal bajo el cual se ampara el comercio internacional son las disposiciones contenidas en los diferentes Acuerdos OMC, los cuales contienen una serie de normativas y compromisos en materia de aranceles, medidas no arancelarias, valoración de las mercancías en aduana, trámites de licencias a la importación, entre otras disposiciones. El Salvador asumió los compromisos de la OMC al momento de su adhesión el 7 de mayo de 1995.

Adicionalmente, los países y por ende el nuestro, suscriben convenios comerciales entre sí para otorgarse preferencias adicionales, que en materia de acceso de mercancías al mercado, dichas concesiones se aplican a mercancías específicas, en base a intereses exportadores y sensibilidades específicas, con el objetivo de incrementar el comercio bilateral con los principales socios comerciales.

En el cuadro siguiente se incluye para su referencia algunos sitios web en donde puede encontrar algunos de estos instrumentos legales y profundizar así en su conocimiento y comprensión:

Cuadro No. 6
Sitios web para consulta de instrumentos legales


<ul style="list-style-type: none"> ▪ Textos jurídicos de la OMC <ul style="list-style-type: none"> - Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/06-gatt_s.htm - Acuerdo sobre la Agricultura, http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/14-ag_01_s.htm - Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/16-tex_s.htm - El Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ATI), http://www.wto.org/spanish/tratop_s/inftec_s/inftec_s.htm
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Instrumentos Jurídicos de la SIECA <ul style="list-style-type: none"> - Tratado General de Integración Económica Centroamericana, http://www.sieca.int/Documentos/DocumentosMostrar.aspx?SegmentoId=2&DocumentoId=1096 - Protocolo Adhesión de Panamá, http://www.sieca.int/Portal/EnlacesDeInteres.aspx?NodoNavegacionId=54 - Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano, http://www.sieca.int/Documentos/DocumentosMostrar.aspx?SegmentoId=2&DocumentoId=1094
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Acuerdos comerciales de El Salvador
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Acuerdo de Asociación Centroamérica Unión Europea, http://www.minec.gob.sv/sicada/index.php/biblioteca-virtual/texto-del-acuerdo-en-espanol
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Acuerdos comerciales de los países de la OEA

G

AUTORIDADES COMPETENTES

Existen varias instituciones nacionales que están relacionadas con las negociaciones comerciales y que colaboran para que las empresas puedan aprovechar las oportunidades de acceso a mercados que se establecen dentro de un determinado Acuerdo, dentro de las cuales se identifican algunas de ellas, en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 7
Autoridades competentes

 <p>POLICOM Dirección de Política Comercial Ministerio de Economía - República de El Salvador</p>	<p>Dirección de Política Comercial del Ministerio de Economía (POLICOM/MINEC): Esta dependencia del Ministerio de Economía es la encargada de negociar los Acuerdos comerciales, incluyendo dentro de estos las disposiciones sobre el Acceso de las Mercancías al Mercado y en forma específica lo relativo a las preferencias arancelarias acordadas por las Partes (Programa de Desgravación Arancelaria).</p>
---	--

	<p>Dirección de Administración de Tratados Comerciales del Ministerio de Economía (DATCO/MINEC): es responsable de la administración y correcta aplicación de las disposiciones contenidas en los acuerdos y tratados de libre comercio, dentro de estos lo relativo las preferencias arancelarias acordadas.</p>
	<p>Representación Permanente del MINEC ante OMC y la OMPI: dentro de funciones sobresalen, la de asegurar la efectiva participación de El Salvador en las negociaciones comerciales que se llevan a cabo en el Marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), así como promover la adecuada aplicación y seguimiento con los entes nacionales correspondientes de los resultados derivados de los actuales y futuros acuerdos que surjan de las mencionadas organizaciones</p>
	<p>Dirección General de Aduanas del Ministerio de Hacienda: Es la responsable de controlar y administrar el tráfico real de las mercancías, y tiene como objetivo explícito el “ejercer control sobre la gestión y trámite de la actividad aduanera a nivel nacional, orientando esfuerzos a simplificar y facilitar el comercio internacional”; así como la aplicación del Programa de Desgravación Arancelaria.</p>
	<p>Centro de Trámites de Importación y Exportación del Banco Central de Reserva (CIEX/BCR): Esta dependencia del BCR tiene como objetivo fundamental el centralizar, agilizar y simplificar los trámites de exportación e importación en coordinación con las instituciones involucradas en la actividad exportadora e importadora, mediante sistemas informáticos de alta tecnología, así como dependiente del Acuerdo, la emisión del certificado de origen del producto.</p>

Fuente: Elaboración propia.

Además de las instituciones identificadas en el cuadro anterior, existen otros organismos que actúan a nivel regional o multilateral, como lo son:

- la Secretaría del Sistema de Integración Económica Centroamericana (SIECA), la cual actúa como secretaria en el proceso de integración, teniendo como uno de sus objetivos, apoyar a los países de la región en la formulación y armonización de las diferentes medidas arancelarias y no arancelarias, y
- La OMC que dentro de sus objetivos se identifica la de contribuir a lograr consensos entre sus Miembros, en la formulación y aplicación de disposiciones relacionadas con la regulación del comercio internacional, en diferentes áreas comerciales, siendo una de estas, el acceso de las mercancías al mercado.