2020

Sondeo de identificación de oportunidades comerciales - Paraguay

INFORME DE RESULTADOS

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES
MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES – PARAGUAY

Embajador, Antonio Rivas Palacios
Ministro de Relaciones Exteriores de la República del Paraguay

Ministro, Didier Olmedo
Viceministro de Relaciones Económicas e Integración

Embajadora, Gloria Amarilla
Directora General de Comercio Exterior

Consejero, Manuel Ruíz Díaz
Director de Comercio Exterior e Inversiones

Segunda Secretaria, María Teresa Insaurralde Laneri
Jefa de Comercio Bilateral y Comisiones Bilaterales de Comercio

El Informe de resultados del Sondeo de Oportunidades Comerciales para el Paraguay 2020, es una publicación del Ministerio de Relaciones Exteriores del Paraguay.

Fue elaborado con base en los lineamientos del Ministro de Relaciones Exteriores, Antonio Rivas Palacios y el Viceministro de Relaciones Económicas e Integración, Didier Olmedo, por la Segunda Secretaria, María Teresa Insaurralde Laneri, Jefa de Comercio Bilateral y Comisiones Bilaterales de Comercio, bajo la supervisión del Consejero, Manuel Ruiz Díaz, Director de Comercio Exterior e Inversiones.
Además, el Embajador Raúl Cano Ricciardi y el Segundo Secretario, Victor Amarilla colaboraron con comentarios para la edición del informe, en tanto que, la Tercera Secretaria, Iris Acosta, en el ordenamiento de la información por países.

Los insumos para la elaboración del presente documento fueron reunidos y proveídos por los funcionarios de las Representaciones Diplomáticas del Paraguay en Alemania, Argentina, Australia, Austria, Brasil, Canadá, China (Taiwán), Colombia, Ecuador, España, Francia, Israel, Italia, Japón, Qatar, Líbano, Marruecos, Panamá, Portugal, República Dominicana, Reino Unido, Rusia, Sudáfrica, Suecia, Suiza y Turquía.

La reproducción total o parcial del contenido de este material puede ser realizada mencionando la fuente. Para mayor información sobre éste u otros materiales relacionados, favor dirigirse al correo: dcei@mre.gov.py

TETÃNGUÉRA NDIVE JOKUPYTYRÃ
MOTENONDEHA
MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES

Índice

04 **Resumen ejecutivo**

05 **Aspectos metodológicos**

08 **Resultados del Sondeo**

16 **Reporte por países**

16 - Alemania
17 - Australia
18 - Brasil
21 - Canadá
28 - Colombia
29 - Dinamarca
31 - Ecuador
32 - Israel
35 - Finlandia
36 - Francia
39 - Japón
43 - Marruecos
46 - Noruega
47 - Panamá
48 - Polonia
50 - Portugal
51 - Qatar
55 - Reino Unido
57 - República Dominicana
62 - Sudáfrica
63 - Suecia
64 - Suiza
65 - Turquía
71 - Ucrania
71 - Vietnam

72 **Conclusiones**

Resumen ejecutivo

En consideración a que el escenario internacional y regional presenta nuevas realidades políticas, económicas, comerciales y sociales, la Cancillería Nacional estableció como prioridad, dentro del mayor protagonismo asignado a la diplomacia económica, actuar conforme a la coyuntura actual, buscando utilizar la capacidad de gestión de las Embajadas paraguayas en el extranjero para favorecer los intereses económicos de Paraguay en los mercados internacionales.

Bajo esas premisas el propósito del diseño del presente trabajo se ha abocado a la generación de una herramienta que otorgue una primera aproximación hacia la identificación de nuevas oportunidades comerciales para el Paraguay ofreciendo información comercial cualitativa que ayude a la profundización del análisis y la definición de futuras estrategias económicas.

En ese sentido, de manera a concretar la propuesta, se ha llevado a cabo la elaboración de un sondeo con objetivo de identificar, recabar, registrar, analizar y difundir información relevante sobre los principales bienes y/o servicios demandados por los países sedes de las Embajadas de Paraguay en el exterior (con sus respectivas concurrencias) a más de brindar un panorama sobre las principales medidas de flexibilización adoptadas por los países dada la coyuntura actual, que puedan servir de insumos en la toma de decisiones relativas a la gestión comercial del gobierno y los distintos sectores, logrando transformar las dificultades en verdaderas oportunidades para el beneficio de Paraguay, mediante el monitoreo del entorno externo.

Todo ello, apelando al rol fundamental de los funcionarios del servicio exterior como protagonistas en la investigación, selección, análisis y captura de la información cualitativa adicional a la ya generada por otros organismos estatales, que aporte valor agregado a las estrategias de comercio exterior, en los países en los cuales Paraguay posee Embajadas así como en sus respectivas concurrencias.

El Informe se encuentra dividido en 4 apartados: en el primero de ellos, se detallan los aspectos metodológicos considerados para el diseño y captura de información; en el capítulo 2, se especifican los principales resultados del sondeo con la identificación de los bienes y servicios reportados, agrupados y clasificados por países; en el capítulo 3, se muestra un resumen de los reportes remitidos por las Embajadas fruto de los trabajos de investigación que incluyen información detallada de los bienes y servicios identificados, medidas arancelarias y no arancelarias así como requisitos de acceso a mercado, normas, reglamentos técnicos y de evaluación de conformidad, entre otros datos considerados relevantes a efectos del informe; finalmente, en el último apartado, se presentan las conclusiones generales.

Aspectos metodológicos

1. PERÍODO DE LEVANTAMIENTO DE DATOS

Con el objetivo de cumplir con el cronograma planteado de manera a presentar los resultados en el menor tiempo posible, el levantamiento de los datos presentado corresponde al período del 8 de junio de 2011 al 21 julio de 2020.

No obstante, es importante considerar que el cuestionario continúa abierto y la información sigue siendo recepcionada a la fecha de presentación del presente informe preliminar y las mismas se encuentran disponibles para consulta.

2. ÁMBITO POBLACIONAL

El sondeo fue delimitado a las 39 Embajadas de Paraguay en el exterior y remitido vía electrónica.

El presente informe es desarrollado con base a los datos remitidos por 26 de las 39 Embajadas de Paraguay con sus respectivas concurrencias que remitieron la información durante el periodo referido.

En ese sentido, cabe la aclaración de que por las responsabilidades propias de las Embajadas que se vieron incrementadas por la coyuntura actual de pandemia, así como por la necesidad de requerir más tiempo para la concreción de entrevistas y obtención de información relevante; posterior al corte establecido, 6 Embajadas más han remitido sus informaciones.

Por lo tanto, los datos remitidos por estas últimas y los siguientes que vayan llegando, serán incluidos en un siguiente informe ampliado.
Finalmente, hasta la fecha del presente informe, el porcentaje de respuesta fue del 79% sobre el universo delimitado (33 Embajadas).

3. METODOLOGÍA, FUENTES DE OBTENCIÓN DE DATOS Y LIMITACIONES

La metodología utilizada para la obtención de datos fue la de una encuesta digital.

Se ha procedido, en primer lugar, a la definición del objetivo del sondeo y establecimiento de las líneas estratégicas; a partir de ello, fue realizado el diseño del cuestionario bajo la premisa de que sea un instrumento simple y de fácil llenado, con la explicación precisa de lo que buscaba recabar con cada una de las preguntas planteadas.

El cuestionario final, posteriormente, fue remitido a todos los correos de las Embajadas del Paraguay en el mundo y luego respondido por las mismas.

Cada Embajada de Paraguay en el exterior, realizó el proceso de investigación, selección, análisis y captura de la información solicitada para los países sede y sus respectivas concurrencias. Una vez remitida la información, el departamento de Comercio Bilateral y Comisiones Bilaterales de Comercio de la Dirección de Comercio Exterior e Inversiones, procedió a realizar la selección, sistematización, depuración, clasificación, registro, análisis y visualización de datos.

De manera a que las Embajadas puedan contar con información comercial actualizada que ayude en el proceso de análisis, selección e identificación de la información requerida, fueron remitidas junto con el cuestionario, las estadísticas de exportación de los últimos 5 años, así como la oferta exportable del Paraguay correspondiente al año 2020.

Asimismo, con el objetivo de realizar aclaraciones sobre el objetivo del Sondeo y cada una de las preguntas formuladas, así como del alcance de la información solicitada, se ha procedido a la realización de reuniones utilizando el formato de videoconferencias con los representantes y jefes de misión de las Embajadas.

La Dirección de Comercio Exterior e Inversiones ha prestado, a más de ello, asistencia constante a las Embajadas durante el proceso de captura de datos.
Las fuentes de obtención de datos fueron variadas, destacándose las siguientes: entrevistas con referentes gubernamentales de los países, cámaras de comercio y sector empresarial, así como datos obtenidos de fuentes oficiales de cada país, informes y documentos de trabajo.

Las referidas fuentes se encuentran disponibles y detalladas por país para consulta, así como toda la información de contacto con empresas, cámaras de comercio y con el personal encargado de cada Embajada del Paraguay que sea requerido por los sectores en casos de interés particular.

Como limitaciones propias del tiempo y recursos cabe mencionar las siguientes aclaraciones:

Si bien la información preliminar será presentada en términos generales, la misma servirá de línea de base para la profundización y análisis particular conforme a los requerimientos y necesidades de información sectorial.

El sistema de clasificación de bienes y servicios utilizado, ha requerido, por las limitaciones mencionadas, de una clasificación general preliminar no ajustada al criterio de clasificación Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM) ni el Clasificador Central de Productos (CCP) de las Naciones Unidas, sino conforme a las respuestas e identificaciones recibidas por parte de las Embajadas que han remitido datos con distintos niveles de agrupación de bienes y servicios.

No obstante, lo anterior no resta la relevancia los datos remitidos, ya que la clasificación realizada puede ser ajustada, posteriormente, conforme a los criterios NCM para los bienes y servicios señalados e incluso puntualizando la identificación de la actividad económica conforme al requerimiento sectorial.

4. CUESTIONARIO

El cuestionario empleado para la realización del Sondeo consta de los siguientes componentes:

- Datos de contacto de la Embajada
- Información solicitada:

o Producto/s o servicio/s identificado/s con potencial de exportación desde Paraguay al país correspondiente: Identificación tras el proceso de entrevistas y/o revisión de fuentes, cuál/es sería/n el/los producto/s con potencial de exportación para Paraguay, conforme a las necesidades y requerimientos del país sede o concurrencia

o Descripción del Producto/s o servicio/s identificado/s con potencial de exportación desde Paraguay al país correspondiente: Para el caso de "productos" fue solicitada la descripción, de ser posible, porcentaje de arancel de importación por producto y si el mismo se encuentra beneficiado por algún régimen particular (Ejemplo: Acuerdo comercial, Sistema Generalizado de Preferencias, etc.)

o Socios comerciales del país de referencia para el/los producto/s o servicio/s identificados: Especificación los socios comerciales con los cuales el país de referencia comercia actualmente el/los producto/s o servicio/s identificados en el punto anterior

o Datos de la empresa con potencial de compra de cada producto o servicio identificado: En caso de obtener la información concreta, fueron solicitados los datos de la empresa/empresas con potencial de compra conforme al /los producto/s o servicio/s identificado/s detallando: Nombre de la Empresa; Responsable; Numero de contacto; Correo electrónico

o Principales medidas arancelarias y no arancelarias de comercio exterior y relacionadas, adoptadas por el país sede y/o concurrencia, ante la crisis del COVID-19 de interés para Paraguay: Fue solicitada la información sobre medidas arancelarias y no arancelarias que puedan representar una oportunidad para Paraguay.

o Fuente de obtención de información de la respuesta anterior: Se solicitó la especificación de la fuente de obtención de datos sobre las medidas arancelarias o no arancelarias descritas en la pregunta anterior, detallando el enlace correspondiente de descarga de información en caso de que corresponda

· Datos de contacto y otras fuentes utilizadas para el llenado del sondeo: En este punto fueron solicitados:

o Los datos del/los contacto/s utilizados como fuente de información

o El enlace de otras fuentes de información utilizadas para el llenado de cada sección del sondeo

o Información adicional relevante

Resultados del Sondeo

Los resultados sondeo de investigación, presentados a continuación, a través de un formato digital, tienen base en las respuestas de 26 Embajadas paraguayas en el Exterior: Alemania, Argentina, Australia, Austria, Brasil, Canadá, China (Taiwán), Colombia, Ecuador, España, Francia, Israel, Italia, Japón, Qatar, Líbano, Marruecos, Panamá, Portugal, República Dominicana, Reino Unido, Rusia, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Turquía. Igualmente, se encuentran disponibles, las informaciones remitidas por las Embajadas de Egipto, Bélgica, Corea, Guatemala, México y Perú que serán incluidas en un informe ampliado posterior.
Las líneas estratégicas marcadas para la consecución de los objetivos propuestos fueron las siguientes:

Línea Estratégica I: identificar los bienes y servicios que pudiesen convertirse en oportunidades comerciales para Paraguay por el potencial de demanda del país sede y/o concurrencia correspondiente.

Línea Estratégica II: obtener la mayor información cualitativa posible sobre aquellas oportunidades comerciales detectadas para Paraguay mediante el monitoreo y contacto con los sectores gubernamentales, cámaras de comercio, empresas, entre otros, así como a través de la investigación propia realizada por cada una las referidas Embajadas.

Línea Estratégica III: obtener, en caso ser posible, datos puntuales de contacto de empresas con potencial de compra de cada bien o servicio identificado.

Línea Estratégica IV: obtener información acerca de las principales medidas arancelarias y no arancelarias de comercio exterior y relacionadas, adoptadas por el país sede y/o concurrencia, ante la crisis del COVID-19 que sean de interés para Paraguay.

En ese sentido, respecto a los resultados por líneas estratégicas, se detalla cuanto sigue:
Línea Estratégica I: se han identificado un total preliminar de 125 oportunidades comerciales y 37 mercados para el Paraguay entre agrupaciones de bienes, productos y servicios específicos parte del país sede y concurrencia correspondiente.

Línea Estratégica II: las Embajadas han recabado información arancelaria y no arancelaria relevante sobre parte de las oportunidades comerciales detectadas para Paraguay mediante el monitoreo y contacto con los sectores gubernamentales, cámaras de comercio y empresas, así como la investigación propia realizada por cada una las referidas Embajadas que fue reflejada en la segunda parte del informe que detalla la información remitida por países.

125
Oportunidades Comerciales detectadas

37
Mercados

79
Productos agropecuarios

Línea Estratégica III: se ha proporcionado información acerca del interés por parte de 16 empresas puntuales de distintos rubros y 5 Cámaras de Comercio. Varias Embajadas han señalado que pueden elaborar una lista de empresas conforme al interés por sector proporcionando datos puntuales de contacto de empresas con potencial de compra. A efectos de lograr practicidad en el presente informe, se ha decidido brindar la información de contacto particular recibida conforme al sector de interés correspondiente.

Línea Estratégica IV: 15 Embajadas han informado acerca de las principales medidas arancelarias y no arancelarias de comercio exterior y relacionado, adoptadas por el país sede y/o concurrencia, ante la crisis del COVID-19 que sean de interés para Paraguay.

A continuación, se presentan las tablas de resultados que contienen: los primeros sesenta productos clasificados en orden de importancia por la frecuencia de respuesta; los primeros sesenta productos por frecuencia de respuesta, clasificados por países y, finalmente, los 65 productos finales ordenados por países que tuvieron una frecuencia de respuesta de uno. De esta manera, pueden observarse las 125 oportunidades comerciales detectadas en forma de bienes agrupados.

En las Tablas N° 1, 2 3 y 4 se identifican los 60 principales productos identificados conforme a la frecuencia de respuesta (número total de observaciones) por países y concurrencias en donde Paraguay posee Embajadas. Se destacan en ese sentido, como aquellos de mayor demanda y con posibilidades de ampliación de mercados y diversificación de productos, principalmente, aquellos bienes agroalimentarios.

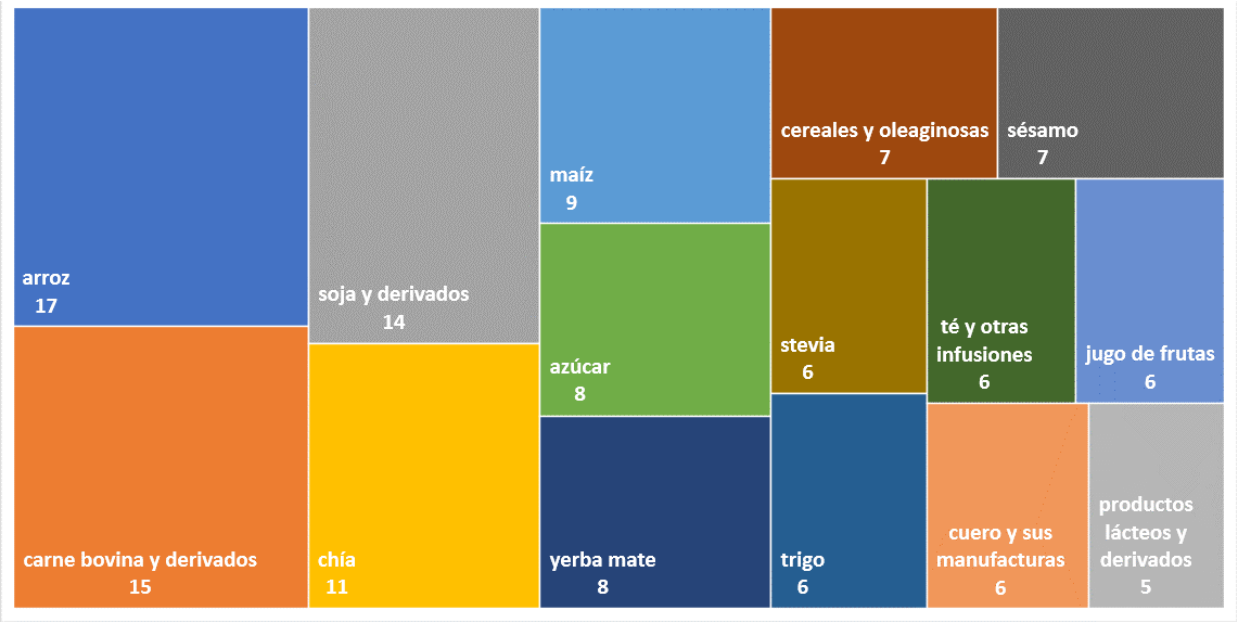
Si bien queda pendiente la realización de un análisis más profundo que incluya comparaciones específicas y análisis sectorial, las primeras inferencias comparativas realizadas señalan que el total de los bienes reportados corresponde a bienes que ya forman parte de las exportaciones de Paraguay de los últimos cinco años.Aproximadamente el 80 por ciento de ellas se encuentran entre los 100 primeros productos más exportados de Paraguay, tomando en cuenta el valor total de las exportaciones.

Dentro de estos bienes agroalimentarios se podría prestar particular interés a aquellos de origen orgánico cuyos requerimientos son elevados como ser las semillas en general (chía, sésamo, colza, etc.), los tés e infusiones, la yerba mate, stevia, azúcar, productos lácteos. Así mismo, las esencias, harinas, aceites, extractos de frutas y verduras, así como, preparaciones alimenticias diversas.

Igualmente, productos como las carnes, incluyendo la porcina y la aviar adquieren preponderancia, así como la miel de abeja. Aquellos productos que no corresponden a materias primas identifican el potencial de demanda de bebidas alcohólicas, cueros y sus manufacturas, así como textiles y calzados, maderas y productos químicos en general (farmacéuticos y veterinarios)

Por lo tanto, las oportunidades identificadas en su mayoría corresponden a la necesidad de potenciación del volumen de las exportaciones que ya están siendo realizadas, explorando nuevas posibilidades de diversificación que apunten a la incorporación de valor agregado a los productos y a cubrir las especificidades culturales y regionales de cada país.

Tabla Nro.1: 15 Principales bienes identificados (Agrupación: por frecuencia de respuesta)

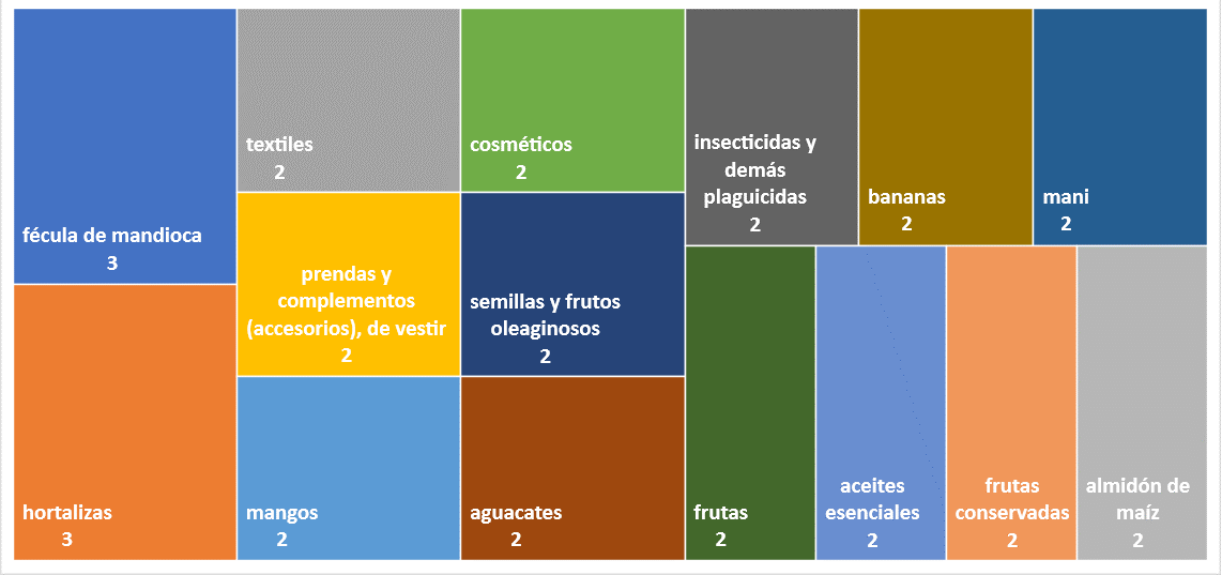


Fuente: Elaboración propia

Tabla Nro.2: Bienes del rango 16-30 (Agrupación: por frecuencia de respuesta)

Fuente: Elaboración propia

Tabla Nro.3: 15 Bienes del rango 31- 45
(Agrupación: por frecuencia de respuesta)



Fuente: Elaboración propia

Tabla Nro.4: Bienes del rango 46-60
(Agrupación: por frecuencia de respuesta)

Fuente: Elaboración propia

Tabla Nro.5: 60 Principales bienes agrupados, identificados por países (Agrupación: por frecuencia de respuesta)

arroz
ALEMANIA
DINAMARCA
ECUADOR
FINLANDIA
FRANCIA
IRAN, IRAK, AZERBAIJAN Y GEORGIA
ISRAEL
LÍBANO
MARRUECOS
NORUEGA
QATAR
REINO UNIDO
RUSIA
SUDÁFRICA
SUECIA
TURQUIA
UCRANIA
carne bovina y derivados
ALEMANIA
ARGELIA
CANADÁ
ECUADOR
FRANCIA
IRAN, IRAK, AZERBAIJAN Y GEORGIA
ITALIA
LÍBANO
MARRUECOS
PORTUGAL
QATAR
REINO UNIDO
SUIZA
TURQUIA
VIETNAM
soja y derivados
ALEMANIA
AUSTRALIA
FRANCIA
IRAN, IRAK, AZERBAIJAN Y GEORGIA
ISRAEL
ITALIA
LÍBANO
MARRUECOS
PORTUGAL
QATAR
REINO UNIDO
REPÚBLICA DOMINICANA
SUDÁFRICA

chía
DINAMARCA
FINLANDIA
IRAN, IRAK, AZERBAIJAN Y GEORGIA
JAPÓN
MARRUECOS
NORUEGA
QATAR
REPÚBLICA DOMINICANA
RUSIA
SUECIA
TURQUIA
maíz
ALEMANIA
COLOMBIA
FRANCIA
IRAN, IRAK, AZERBAIJAN Y GEORGIA
ISRAEL
MARRUECOS
PORTUGAL
REPÚBLICA DOMINICANA
RUSIA
azúcar
AUSTRALIA
CANADÁ
FRANCIA
MARRUECOS
PORTUGAL
QATAR
REPÚBLICA DOMINICANA
SUIZA
yerba mate
ALEMANIA
AUSTRALIA
ECUADOR
FRANCIA
RUSIA
SIRIA
SUIZA
TAIWÁN
cereales y oleaginosas
ARGELIA
AUSTRALIA
FRANCIA
MARRUECOS
REPÚBLICA DOMINICANA
SUDÁFRICA
TURQUIA

stevia
AUSTRALIA
ECUADOR
LÍBANO
MARRUECOS
PANAMÁ
RUSIA
trigo
FRANCIA
ISRAEL
MARRUECOS
PORTUGAL
RUSIA
TURQUIA
té y otras infusiones
CANADÁ
FRANCIA
ISRAEL
MARRUECOS
SUIZA
TURQUIA
jugo de frutas
FRANCIA
ISRAEL
JAPÓN
MARRUECOS
RUSIA
TAIWÁN
sésamo
CANADÁ
IRAN, IRAK, AZERBAIJAN Y GEORG
ISRAEL
JAPÓN
QATAR
TAIWÁN
cuero y sus manufacturas
ECUADOR
ISRAEL
MARRUECOS
REINO UNIDO
RUSIA
UCRANIA
productos lácteos y derivados
ARGELIA
FRANCIA
PANAMÁ
REPÚBLICA DOMINICANA
RUSIA

Fuente: Elaboración propia

tripa y despojos animales	
ALEMANIA	
ECUADOR	
FRANCIA	
JAPÓN	
SUDÁFRICA	
carne aviar y derivados	
COLOMBIA	
MARRUECOS	
QATAR	
SUIZA	
VIETNAM	
madera y derivados	
FRANCIA	
REINO UNIDO	
TAIWÁN	
TURQUIA	
productos farmaceúticos	
JORDANIA	
PANAMÁ	
RUSIA	
TURQUIA	
carne porcina y derivados	
COLOMBIA	
ECUADOR	
FRANCIA	
REINO UNIDO	
carbón vegetal	
FRANCIA	
ISRAEL	
LÍBANO	
QATAR	
harina de trigo	
ECUADOR	
FRANCIA	
JAPÓN	
RUSIA	
juegos de cables	
ALEMANIA	
ARGENTINA	
CANADÁ	
FRANCIA	
miel de abeja	
ARGELIA	
ECUADOR	
FRANCIA	
QATAR	

almidón	
FRANCIA	
PANAMÁ	
RUSIA	
bebidas alcohólicas, ron y demás aguardiente	
BRASIL	
ISRAEL	
RUSIA	
cerveza de malta	
CANADÁ	
FRANCIA	
REINO UNIDO	
alimentos preparados para animales	
ISRAEL	
JAPÓN	
PORTUGAL	
piñas	
ARGENTINA	
FRANCIA	
IRAN, IRAK, AZERBAIJAN Y GEORGIA	
café	
FRANCIA	
IRAN, IRAK, AZERBAIJAN Y GEORGIA	
ISRAEL	
fécula de mandioca	
ECUADOR	
FRANCIA	
TAIWÁN	
hortalizas	
FRANCIA	
MARRUECOS	
TURQUIA	
textiles	
MARRUECOS	
REINO UNIDO	
prendas y complementos (accesorios), de ves	
ISRAEL	
REINO UNIDO	
mangos	
FRANCIA	
IRAN, IRAK, AZERBAIJAN Y GEORGIA	
cosméticos	
ECUADOR	
JORDANIA	
semillas y frutos oleaginosos	
ARGELIA	
AUSTRALIA	

aguacates	
FRANCIA	
IRAN, IRAK, AZERBAIJAN Y GEORGIA	
insecticidas y demás plaguicidas	
ECUADOR	
REPÚBLICA DOMINICANA	
bananas	
ARGENTINA	
FRANCIA	
maní	
FRANCIA	
RUSIA	
frutas	
MARRUECOS	
TURQUIA	
aceites esenciales	
FRANCIA	
REINO UNIDO	
frutas conservadas	
ECUADOR	
FRANCIA	
almidón de maíz	
CANADÁ	
REPÚBLICA DOMINICANA	
grasas y aceites animales	
ARGELIA	
FRANCIA	
autopartes	
IRAN, IRAK, AZERBAIJAN Y GEORGIA	
MARRUECOS	
harina de cereales	
FRANCIA	
IRAN, IRAK, AZERBAIJAN Y GEORGIA	
calzados	
ISRAEL	
REINO UNIDO	
fécula de maíz	
PANAMÁ	
preparaciones alimenticias diversas	
FRANCIA	
cítricos frescos o secos y derivados	
FRANCIA	
colas o adhesivos	
REINO UNIDO	
papas preparadas o conservadas	
REINO UNIDO	
frutos secos y sus mezclas	
FRANCIA	
productos de panadería o pastelería	
FRANCIA	
grasas alimenticias	
ARGELIA	
semilla de nabo o de colza	
FRANCIA	

Fuente: Elaboración propia

Tabla Nro. 6: Demás bienes agrupados, identificados por países
(Agrupación: por frecuencia de respuesta)

desinfectantes	aceite de tung
ECUADOR	REPÚBLICA DOMINICANA
carne de pescado y derivados	agua edulcorada o aromatizada
FRANCIA	FRANCIA
grasas y aceites vegetales	huevos de ave
ARGELIA	ARGELIA
vacunas para uso veterninario	vinagre
ECUADOR	FRANCIA
guayabas	dulce de leche
FRANCIA	ECUADOR
silenciadores y caños de escape	jabón
REINO UNIDO	RUSIA
hamburguesas, albóndigas	jabón de tocador
ECUADOR	ECUADOR
productos alimenticios de alta calidad	preparaciones de perfumeria
POLONIA	REINO UNIDO
harina de carne	jabón para ropas
FRANCIA	ECUADOR
aceites vegetales	productos comestibles de origen animal
FRANCIA	ARGELIA
dulce de guayaba	bebidas de frutas carbonatadas
ECUADOR	ISRAEL
semilla de girasol, incluso quebrantada	espectrómetros
FRANCIA	REINO UNIDO
aguas sin azúcar y edulcorante	bebidas de guaraná
TAIWÁN	SUIZA
extractos de café, té o yerba mate	raíces de mandioca, batatas y similares
FRANCIA	FRANCIA
harina de tubérculos o frutas	jugos de hortalizas y extractos vegetales
FRANCIA	FRANCIA
fecula de maiz	sal
TAIWÁN	FRANCIA
hierbas	cacao
TURQUIA	IRAN, IRAK, AZERBAIJAN Y GEORGIA
tabaco	semilla de lino
REPÚBLICA DOMINICANA	FRANCIA

alimentos de alta calidad	avena
ESTONIA, LITUANIA, LETONIA	FRANCIA
semillas y frutos diversos	caña
ARGELIA	ESPAÑA
mandioca	pinturas y dibujos hechos a mano
IRAN, IRAK, AZERBAIJAN Y GEORGIA	REINO UNIDO
dulce de mamón	plantas industriales o medicinales
ECUADOR	ARGELIA
esencia de menta	impresoras offset
FRANCIA	REINO UNIDO
snacks de mandioca	plantas ornamentales
SUIZA	QATAR
manufacturas de piedra	plásticos y sus manufacturas
REINO UNIDO	RUSIA
carne ovina	forraje
QATAR	ISRAEL
medicamentos para uso veterinario	especias varias
REPÚBLICA DOMINICANA	FRANCIA
animales vivos, material genético	servicios de call centers
ECUADOR	ARGENTINA
chocolate	servicios: turismo y economía naranja
FRANCIA	SUIZA
tomates preparados o conservados	recursos humanos
FRANCIA	ESTONIA, LITUANIA, LETONIA
minerales	servicios financieros
REINO UNIDO	ARGENTINA
conos de lúpulo	servicios de construcción
FRANCIA	ARGENTINA
muebles	
TURQUIA	
vidrio	
REINO UNIDO	
piedras decorativas	
QATAR	

Fuente: Elaboración propia

Reporte por países

DESCRIPCIÓN DE BIENES IDENTIFICADOS POR DESTINOS Y MEDIDAS ADOPTADAS EN EL MARCO DE LA PANDEMIA

ALEMANIA

La Embajada de Paraguay con sede en Alemania, ha informado la identificación de los siguientes bienes:

- Residuos sólidos de aceite de soja
- Carne bovina
- Juegos de cables de bujías para encendido de vehículo
- Tripas, vejigas y estómagos de animales
- Carne congelada
- Yerba mate
- Arroz
- Maíz

Como información complementaria relevante, el documento de trabajo remitido por la Embajada, señala los siguientes aspectos:
En cuanto a las expectativas de recuperación tras la pandemia, previstas para el 2022, como fortalezas de esta economía: la diversificación de la oferta exportable; el sistema financiero saneado; la baja tasa de desempleo entre el 5,8% y el 6,3%; la alta cohesión del sector productivo constituido principalmente por pequeñas y medianas empresas, así como el desarrollo de la industria 4.0.

Asimismo, el documento refiere que, entre las fortalezas de esta economía, se encuentran: las constantes mejoras en la mano de obra gracias al "Sistema Dual de Educación" para la capacitación de los trabajadores; la reforma migratoria, que otorga facilidades para la migración de trabajadores calificados y la inversión del 4% del PIB en los Programas de Recuperación Económica.

Alemania se presenta como la quinta economía más grande del mundo y la primera de Europa, y se constituye en el tercer mayor exportador detrás de China y de Estados Unidos. El sector más importante de su economía, según los datos proporcionados por *The CIA World Factbook*, es la industria (25,8%). Su comercio se realiza principalmente en el continente europeo, exportaciones alemanas, 59% e importaciones 66%.

El reporte del Banco Federal de Alemania, sobre la inversión de fondos de activos al 2 de julio de 2020 señala: Fondos de inversión… "Mientras que los fondos abiertos se invierten principalmente en valores, los fondos cerrados invierten en activos tangibles, como bienes raíces, aviones, plantas de energía renovable y barcos…".

En relación con las inversiones de capital alemán, proyecciones de organismos europeos coinciden en que las inversiones alemanas buscaran mantenerse o trasladarse al continente europeo.
Si bien Alemania se encuentra entre las economías más libres del mundo según el *ranking* elaborado por The Heritage Foundation (THF), el costo elevado de los beneficios laborales es una de las principales limitaciones para el sector productivo.
Los principales indicadores económicos de Alemania señalan una tasa de inflación del 1,4% y un superávit presupuestario en el año 2019 de 1,4% del PIB, siendo el PIB per cápita de 40.418 US$.

AUSTRALIA

Con relación a los requisitos de los productos identificados, la Embajada del Paraguay en Australia ha informado[1]:

- Semillas y frutos oleaginosos: pagan 10% *Goods and Services Tax* (GST) más 4% de arancel de importación
- Nueces y conos de lúpulo: Poseen tasa preferencial SGP
- Demás semillas y oleaginosas: no pagan arancel de importación, solo el GST
- Granos de soja/ tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja: 10% GST - Libre de arancel de importación
- Cereales: 10% GST - Libre de arancel de importación
- Mate y derivados: 10% GST - Libre de arancel de importación
- Azúcar orgánica: 0% GST - Libre de arancel de importación
- Stevia: 10% GST - Libre de arancel de importación

Como información complementaria, la Embajada del Paraguay en Australia ha informado al respecto e los aranceles de importación, que todas las importaciones pagan 10% de GST, salvo excepciones especificadas en la ley de Tarifas Aduaneras de 1995 y el sitio web de la Patrulla de Frontera Australiana[2].

Son libres de arancel a la importación los siguientes bienes agrupados: preparados alimenticios, frutos comestibles, carne porcina, preparados y derivados, granos de soja y derivados, cereales, despojos de carne comestible (a excepción de pescados), mandioca, almidones y derivados, mate, azúcar orgánica y stevia.

En el caso de los frutos comestibles, fue referido a este respecto que, en su mayoría, estos se encuentran libres de arancel de importación, a excepción de ciertas frutas que pagan 5% de arancel, como manzanas y algunos frutos secos.

[1] La Embajada de Paraguay en Australia remitió la información detallada de los códigos arancelarios específicos con potencial a más de detalles sobre socios comerciales y empresas. Para obtener información más detallada, favor dirigirse a dcei@mre.gov.py

[2] https://www.abf.gov.au/

Con relación al tabaco y sus derivados, el arancel es de 1.309,85 dólares australianos (AUD por sus siglas en inglés) por kilogramo de contenido de tabaco y 0,94964 dólares australianos por cigarrillo. En el caso de los productos lácteos, mayormente están libres de impuestos, a excepción de los quesos que pagan 1,22 AUD por kilogramo. Asimismo, respecto a las tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja 4% para países con estatus de país en desarrollo (DCS).

La cerveza, se encuentra libre de arancel para bebidas con menos de 1,15% de alcohol; para valores mayores, los aranceles pueden ser observados en la tabla de tarifas de la Patrulla de Frontera Australiana, catálogo 3, sección 4, capitulo 22.

Los jugos de frutas origen vegetal, mayoritariamente, pagan 5% de arancel, a excepción del jugo de limón (verde) que se encuentra libre de arancel en tanto que las semillas y frutos oleaginosas (orgánicos) en su mayoría los aranceles están libres de salvo para las nueces y los conos de lúpulo que pagan 4%.

Finalmente, respecto a los aranceles, se detalló que, para el caso de los almidones no derivados de la mandioca, estos son libre de arancel de importación, a excepción del almidón de papa cuya tasa es del 4%.

Con relación a las barreras no arancelarias, se menciona que el Departamento de Agricultura ha establecido un sistema denominado BICOIN (*Biosecurity Import Conditions System*) que permite verificar los requerimientos específicos para la importación individual de cada producto, incluyendo las barreras no arancelarias establecidas por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés).

El sitio web de BICOIN permite ingresar el nombre del producto a importar y revela el listado de los requerimientos correspondientes (https://bicon.agriculture.gov.au/BiconWeb4.0).

BRASIL

La Embajada de Brasil ha reportado el producto: ron y demás aguardientes procedentes de la destilación, previa fermentación de productos de la caña de azúcar (NCM 2208.40.00):

El Arancel Externo Común de esta línea arancelaria es del 20% y dentro del mercado brasileño el producto deberá pagar impuestos como Impuesto a la Comercialización de Mercancías y Servicios (ICMS), Programa de Integración Social (Pis, Contribución para el financiamiento de la Seguridad Social (Cofins), Impuesto a la Productos Industrializados (IPI), entre otros, lo que totalizaría el pago de cerca del 64% del valor del producto.

En el año 2019 el Brasil importó por más de US$ 1.200 millones y sus principales proveedores fueron: Cuba, Estados Unidos, Jamaica, México, Guatemala y República Dominicana. Al tratarse de un producto que no se encuentra en la lista de Excepciones del Brasil, el producto paraguayo ingresaría sin pagar el arancel del 20%.

El informe adicional remitido por la referida Embajada señaló como información complementaria cuanto sigue:

Requisitos de acceso a mercado para el ron paraguayo:
Los requisitos de acceso a mercado para aguardientes incluyen el pago de derechos de importación, requisitos sanitarios y requisitos de etiquetado y embalaje. La complejidad del sistema fiscal brasileño aumenta significativamente el costo de los productos importados.

Generalmente, los productos importados están sujetos a los siguientes tributos:

I) Arancel de importación: la alícuota del Impuesto de Importación está basada en el Arancel Externo Común del MERCOSUR. Este impuesto no incidirá en productos nacionales. La alícuota aplicada a las importaciones de Ron provenientes de fuera del MERCOSUR es del 20%.

II) Impuesto sobre Productos Industrializados: el IPI es un impuesto aplicado a productos industrializados. Es calculado aplicándose alícuota del impuesto al valor aduanero de los bienes más el Impuesto de Importación. El IPI aplicado actualmente para el NCM 2208.40.00 es del 25%.

III) Contribución PIS/PASEP y COFINS: son contribuciones sociales internas (impuestos) al Programa de Integración Social y de Formación del Patrimonio del Servidor Público (PIS/PASEP Importación) y al Financiamiento de la Seguridad Social (COFINS importación). El PIS/PASEP y el COFINS son calculados aplicándose una alícuota del impuesto al valor aduanero de los bienes. Actualmente son del 2,1% y 9,65%, respectivamente.

IV)Tasa Adicional al Flete para la Renovación de la Marina Mercante – AFRMM: la AFRMM es una tasa sobre el flete para apoyar el desarrollo de la marina mercante, calculada en 25% del valor del flete internacional.

V) Impuesto de Circulación de Mercaderías y Servicios (ICMS): es un tributo estadual que incide sobre el movimiento de bienes. Cada uno de los 26 Estados y el Distrito Federal tiene su propia legislación de ICMS con alícuotas diferentes.

Requisitos Sanitarios
Los importadores brasileños deben registrar sus empresas en el Ministerio de Agricultura, Pecuaria y Abastecimiento (MAPA). Los importadores pueden registrarse directamente a través de una empresa de consultoría. Los aguardientes no están sujetas a licencias de importación, sin embargo, están sujetas a análisis documental y pueden estar sujetas a inspección de calidad si no se encuadran en el procedimiento de despacho “simplificado”.

La calificación para el procedimiento simplificado depende del registro anterior de importación para el nombre, marca y productor o embotellador del producto. Si el producto no se encuadra en el procedimiento simplificado, estará sujeto al procedimiento de despacho “completo”, cuyas inspecciones serán realizadas durante la llegada. El Manual de Vigiagro estipula, en el Anexo XLI, las condiciones específicas de encuadramiento en el
procedimiento simplificado o completo.

El informe adicional remitido por la referida Embajada señaló como información complementaria cuanto sigue:

Además de los documentos normales de importación, los importadores deben cumplir los requisitos específicos de documentación estipulados en la Instrucción Normativa RFB 39/2017 ().
Los documentos específicos para importar aguardientes incluyen:

i) el certificado de registro del importador ante el MAPA,
ii) un certificado de origen y análisis del producto (que debe ser emitido por un órgano oficial o institución oficialmente registrada en el país de origen
iii) la Declaración Agropecuaria de Transito Internacional y los documentos habituales de importación, como factura y conocimiento de embarque.

Otros documentos pueden ser exigidos, dependiendo del productos y de las condiciones de importación, como: i) un certificado de edad, en caso que el producto sea envejecido, ii) un certificado de indicación geográfica reconocida, iii) un "término de depósito" indicando el responsable por recibir y almacenar los bienes, iv) un certificado afirmando que el producto tiene una característica típica o regional, v) un certificado de inspección (para exonerar la recolección de muestras si el producto fuese elegible para el procedimiento simplificado de despacho), vi) y un certificado de inspección de importación (para permitir la venta del producto si el mismo tuviese que pasar por el procedimiento de despacho completo).

Requisitos de etiquetado:
Los aguardientes importados deben cumplir los requisitos de rotulado estipulados por la ANVISA, por el MAPA y otras entidades. El MAPA enumera la lista del acervo normativo brasileño aplicable al rótulo de aguardientes.

Los rótulos deben estar en portugués (si no fuese posible, un rótulo en portugués debe ser fijado).
Los rótulos deben contener las siguientes informaciones:

a) Nombre y dirección del productor o importador,
b) Número de registro del importador ante el MAPA,
c) Nombre del producto,
d) Marca comercial,
e) Lista de ingredientes,
f) Indicación del país de origen, que debe ser expresa exactamente como exige la ley (por ejemplo "Industria Paraguaya" en lugar de "Producido en Paraguay). Nombre de regiones o bloques económicos no son aceptados.
g) Líquido contenido (volumen),
h) Porcentaje de alcohol,
i) Grado de concentración y medios de dilución, si el producto fuese un concentrado,
j) Fecha de producción o lote,
k) Fecha de vencimiento (el rotulo debe informar que la fecha de validez es indeterminada, si fuese el caso),

l) Avisos obligatorios. Ciertas declaraciones son obligatorias, incluyendo advertencias al público como “Prohibida la venta para menores de 18 años” y “Evite el consumo excesivo de alcohol”. El material publicitario también debe incluir una selección de avisos destinados a prevenir el consumo abusivo de alcohol de adultos y el consumo de niños y adolescentes.

Al tratarse de un producto que no se encuentra en la lista de excepciones del Brasil, el producto paraguayo ingresará sin pagar el arancel del 20%. En el documento que se adjunta se encontrarán los requisitos de acceso a mercado, rotulado, etc.

CANADÁ

Con relación a los productos identificados, la Embajada del Paraguay en Canadá ha informado los siguientes datos:

- **Carne Bovina:** 26,5% arancel Nación más favorecida (NMF) (aplicado); contingentes arancelarios: 11.800 toneladas métricas intra cuota arancel 0, en el marco la cuota OMC.
- **Cerveza de Malta:** régimen arancelario aplicado: NMF; arancel: 0%; sin contingentes arancelarios, remedios comerciales: no aplica ningún remedio comercial para el producto.
- **Almidón de Maíz:** régimen arancelario aplicado: NMF; arancel: 0%; sin contingentes arancelarios, remedios comerciales: no aplica ningún remedio comercial para el producto
- **Azúcar:** año arancelario: 2020; régimen arancelario aplicado: NMF; arancel: 0%; sin contingentes arancelarios, remedios comerciales: no aplica ningún remedio comercial para el producto.
- **Sésamo:** año arancelario: 2020; régimen arancelario aplicado: NMF; arancel: 0%; sin contingentes arancelarios, remedios comerciales: no aplica ningún remedio comercial para el producto.
- **Té y otras infusiones:** año arancelario: 2020; régimen arancelario aplicado: NMF; arancel: 0%; sin contingentes arancelarios, remedios comerciales: no aplica ningún remedio comercial para el producto.

Para mayor información acceder al siguiente link: https://www.cbsa-asfc.gc.ca/ donde podrán ver los aranceles aplicados por el gobierno canadiense

Como información adicional, a continuación se transcribe el análisis del mercado canadiense realizado por la Embajada del Paraguay en Canadá:

Perspectivas del mercado canadiense

Una serie de factores de relevancia hacen de Canadá un mercado objetivo atractivo para la exportación de productos orgánicos.

Tamaño del mercado potencial:
Posee una población de 35.8 millones de habitantes (Dirección General de Estadísticas de Canadá, *Statistics* Canadá), Canadá tiene una de las tasas de importación per cápita más alta del mundo, duplicando la tasa per cápita de Estados Unidos.
La proporción de la economía canadiense que depende del comercio internacional es la más alta dentro del grupo de países del G8.

Diversidad de la población:
Canadá se caracteriza por la variedad cultural de su población. Los canadienses representan una notable minoría respecto a los residentes extranjeros quienes representan entre 25% y 28% de la población, mientras que 47% pertenecen a segundas generaciones de extranjeros.

Mercado orgánico creciente:
Con un crecimiento extraordinario con tendencia expansionista, un sector económico pujante, altos niveles de compras de consumo, demanda de variedad de productos, y un incremento de las ventas en valor y volumen.
Las importaciones de orgánicos han crecido 23% en cinco años. Interés por productos orgánicos: Los canadienses están muy interesados por su salud y bienestar. Por ello, se preocupan cada vez más por los alimentos que comen, la forma que se producen y su procedencia.
A fin de comprar productos que sean saludables para sus familiares y para sí mismo, los canadienses son más conscientes de los productos orgánicos y de sus beneficios para el cuerpo. Más de 20 millones de canadienses adquieren comestibles orgánicos semanalmente.

Interés por el medio ambiente:
La sostenibilidad ecológica y social es una consideración importante en las decisiones de compra de los canadienses. Por esta razón, están dispuestos a buscar y comprar productos que sean buenos tanto para su cuerpo como para el medio ambiente.

Tamaño del mercado:
El mercado de orgánicos en Canadá estaba valorado en más de US$ 4 billones por año en el 2015, siendo el cuarto más grande en el mundo. El crecimiento del mercado ha sido exponencial en un corto periodo de tiempo – triplicando su valor desde 2006- como resultado de la creciente popularidad de los productos orgánicos en Canadá y por el destacado impacto de la industria a nivel mundial. Esta tendencia expansionista del mercado canadiense de orgánicos lo hace un destino potencial para los exportadores en todo el mundo.

Importación de productos orgánicos:
El mercado de alimentos orgánicos representó, aproximadamente, 5.400 millones de dólares canadienses en Canadá en 2017, un aumento de alrededor de 4.400 millones de dólares desde 2005. En 2017, las importaciones orgánicas a Canadá fueron alcanzaron aproximadamente 672 millones de dólares canadienses.

Según ProdegeMR, alrededor del 20,69 por ciento de los encuestados consideraban los alimentos orgánicos como los que compraban alimentos, mientras que el 4,83 por ciento de los encuestados consideraban alimentos sin lactosa, la mayor parte de las compras de comestibles.

La creciente demanda de consumo de orgánicos ha incrementado las ventas del sector en todas las categorías de productos, con un crecimiento destacado de dos dígitos. La categoría de alimentos y bebidas orgánicas alcanzó unas ventas por $2.831,1 millones de dólares canadienses en el 2012 representando 80% de las ventas totales de productos orgánicos. Así mismo, otras categorías de productos orgánicos lograron un valor de mercado de $250 millones de la misma moneda y representaron 7% de las ventas totales de productos orgánicos.

En los supermercados, las ventas de los productos orgánicos frescos se están incrementando más rápidamente y han desarrollado participaciones de mercado más destacadas que los productos orgánicos empacados.

Por otra parte, es importante destacar que el 80% de todas las ventas de productos orgánicos se encuentran concentradas en 20 categorías orgánicas y los productos líderes en ventas representan el 70% - 80% promedio de las ventas en cada categoría de producto.

Las frutas y verduras orgánicas son los productos líderes en consumo de orgánicos capturando el 40% del total de ventas orgánicas en Canadá y representando el mayor número de compradores del rubro. Las frutas frescas lideran las ventas de su categoría con el 94% del total, superando las frutas secas y congeladas, cuyas ventas son aún muy limitadas.

Las bebidas orgánicas son la segunda categoría más importante en ventas gracias al comportamiento del café, tostado y molido, con el 50% de participación; seguido por el té, los jugos y otras bebidas. Por otra parte, el pan, los cereales, los huevos y el yogurt se destacan por ser los productos con las ventas más altas dentro de sus categorías; mientras que la sopa y los alimentos orgánicos para niños son líderes en la categoría de productos procesados y empacados.

Los condimentos, los bocadillos, y la carne, pollo y comida de mar son las categorías con los menores niveles de venta en Canadá.

Estadísticas de importaciones de productos orgánicos:
A fin de presentar las estadísticas de importaciones de productos orgánicos en Canadá, en primera instancia es imperativo mencionar que los Códigos del Sistema Armonizado (SA) para la mercancía orgánica no representa el total de las importaciones orgánicas en ese mercado. Actualmente existen solamente 65 partidas arancelarias legalmente reconocidas con certificación orgánica por el gobierno de Canadá; al mismo tiempo, otros productos que declaran tener contenido orgánico son importados sin distinción orgánica ya que no tienen partidas arancelarias asignadas.

Canadá es un país notablemente importador, altamente dependiente de las importaciones de productos orgánicos. En este sentido, se estima que las importaciones representan el 50% de las ventas de alimentos y bebidas orgánicas en el país.

El comportamiento de las importaciones se caracteriza por tener una tendencia creciente a una tasa de 4,4% promedio en el periodo 2010-2015. En este último año, las importaciones orgánicas alcanzaron un valor de US$ 512 millones, disminuyendo un 2% respecto a los US$ 522,7 millones importados en 2014 pero aumentando un 23,4% en comparación con las importaciones de US$ 415 millones en 2010.

Los productos con mayor potencial de exportación de Paraguay a Canadá son cortes bovinos deshuesados, congelados, juegos de cables (de encendido) para vehículos y energía eléctrica. La carne bovina corta deshuesada, congelada, muestra la mayor diferencia absoluta entre las exportaciones potenciales y reales en términos de valor, dejando espacio para realizar exportaciones adicionales por valor de US$ 1,7 millones.

1. Carne bovina

El consumo de carne en el mercado canadiense en el 2019 alcanzó un consumo de 157,7 millones de kilos.

Canadá produce anualmente 1,26 millones de toneladas métricas de carne bovina, principalmente en la Provincia de Alberta (59,6%) del total nacional, e importa 180 millones de toneladas métricas. La importación de carne ha registrado un descenso en comparación con el 2018, año en que alcanzaron las 205.720 toneladas métricas.

El hato ganadero vacuno de Canadá se basa en animales Bos taurus (razas de carne, incluidos Hereford, Angus, Charolais, Simmental, Lemosín). No hay animales Bos indicus (animales de raza Brahman, Zebu) en el rebaño de carne bovina de Canadá.

El precio minorista promedio de un kilogramo de costillas asadas fue de 33,23 dólares canadienses en abril de 2020 en Canadá. El asado de costillas es una opción relativamente costosa en comparación con otros cortes de carne de res, como la carne molida, que se vendía a un precio de 11.95 dólares canadienses por kilogramo en abril de 2020.

020230 - Carne bovina deshuesada congelada

Aranceles: 26,5% arancel NMF (aplicado); contingentes arancelarios: 11.800 toneladas métricas intra-cuota arancel 0%, en el marco de la cuota de la OMC; remedios comerciales: Canadá no aplica ningún remedio comercial para el producto.

2. Cerveza de malta:

En Canadá se registra un consumo per cápita de consumo cerveza en el 2019 de 71,2 litros. En lo que respeta al formato de empaque, las latas constituyen el 65% del total consumido. Mientras que la venta de botellas ha disminuido del 28% al 25%.

La cerveza es la bebida alcohólica más popular en Canadá, una encuesta encontró que la cerveza fue consumida por casi el 60 por ciento de los encuestados en 2015. Superando al vino y las bebidas espirituosas, el mercado de la cerveza estaba valorado en aproximadamente 11,72 mil millones de dólares canadienses en 2014 y se prevé que supere los 13 mil millones de dólares canadienses en 2019. Las provincias con mayor consumo de cerveza son: Ontario, Quebec y British Columbia.

Desde 2008, el volumen de ventas de cerveza en Canadá se ha reducido de aproximadamente 23.37 millones de hectolitros a 22,08 millones de hectolitros en 2018. A pesar de esta tendencia, el volumen de ventas de cerveza importada ha aumentado constantemente. En el año fiscal 2018, la cerveza importada generó aproximadamente 3,49 mil millones de dólares canadienses en ventas, frente a los 3,62 mil millones de dólares canadienses del año anterior, lo que representa el 16% del consumo total de cerveza en el país.

En 2018, los canadienses consumieron alrededor de 74,6 litros de cerveza nacional e importada per cápita. Las ciudades canadienses francófonas de Quebec y Montreal figuran entre las que tienen el mayor consumo de cerveza artesanal.

El mercado de la cerveza en Canadá está liderado por dos grandes fabricantes:
Anheuser-Bush InBev y Molson Coors Brewing Company. La cervecería belga-brasileña, Anheuser-Busch InBev, con sede en Lovaina, Bélgica, es una de las principales empresas cerveceras de Canadá. La compañía controla más del 38% del mercado de cerveza canadiense y generó ventas de 2.450 millones de dólares estadounidenses a partir de 2018. Las marcas mundiales de cerveza altamente populares, como Budweiser, Corona y Stella Artois, son propiedad de Anheuser-Bush InBev.

Su competidor más cercano, la Molson Coors Brewing Company, se formó en 2005 por la fusión de Molson en Canadá y Coors de los Estados Unidos.

A modo de ejemplo, la cerveza chilena Kunstmann tiene un costo de 2,46 US$ en las principales tiendas en Canadá, mientras que su precio en los supermercados de Chile es de 1,50 US$.
El régimen arancelario aplicado: NMF Arancel es del: 0%; remedios comerciales: Canadá no aplica ningún remedio comercial para el producto.

Posibles socios: En Canadá, toda la cerveza y el licor se vende a través de tiendas especializadas, con la excepción de la Provincia de Quebec, donde la cerveza y el vino se pueden vender en supermercados y en pequeñas tiendas comerciales.

3. Almidón de maíz:

Anualmente, Canadá importa alrededor de US$ 16.622.312, siendo su principal fuente argentina. Recientemente, la empresa nacional CODIPSA ha solicitado el apoyo de esta Representación Diplomática en el acercamiento a posibles socios comerciales interesados en la importación de almidón al mercado canadiense debido al beneficio comparativo en materia de costos que existe en relación con el almidón de otras procedencias.

Régimen arancelario aplicado: NMF arancel: 0%; sin contingentes arancelarios; remedios comerciales: Canadá no aplica ningún remedio comercial para el producto.

4. Azúcar

Consumo del azúcar:

Los precios de venta de azúcar al público en el mercado canadiense se establecen se establecen bajo el esquema de libre competencia, no a través de políticas gubernamentales. Sin embargo, los precios canadienses se basan en los precios mundiales del azúcar, que son significativamente más bajos que los precios admitidos en los Estados Unidos y Europa.

El bajo arancel de importación de Canadá también significa que la competencia mundial del azúcar refinado mantiene los precios bajos en comparación con los EE.UU. Y otros países donde los aranceles son mucho más altos. El seguimiento histórico de los precios de importación muestra que los precios del azúcar canadiense promedian aproximadamente un 35% por debajo de los precios del azúcar en el mercado estadounidense.

• Ingestas estimadas de azúcares totales a partir de datos de encuestas de nutrición:

Según las encuestas de ingesta dietética de la Encuesta de Salud Comunitaria Canadiense (CCHS por sus siglas en inglés) de 2015, el consumo de azúcares totales en Canadá fue de 101 gramos para niños de 2 a 8 años, 115 gramos para niños de 9 a 18 años y 85 gramos para adultos, lo que demuestra una reducción de 3, 13 y 8 gramos, respectivamente, en comparación con CCHS 2004.

• Tendencias en la disponibilidad de azúcares añadidos canadienses en el mercado:

Los datos de disponibilidad de *Statistics Canada* indican que la cantidad de azúcares agregados disponibles en el mercado ha disminuido en los últimos 30 años.

El azúcar granulado es la forma más común de azúcar utilizada en los hogares y comercialmente. La normativa canadiense de alimentos y medicamentos estipula una pureza mínima de 99,8% de sacarosa, pero todo el azúcar granulado refinado producido en Canadá excede el 99,9%. El azúcar granulado se produce en varios tamaños de cristal y generalmente se empaqueta y se comercializa en paquetes de 2, 4 y 10 Kilogramos para uso doméstico; en sobres individuales para el servicio de comida; y en bolsas de 20 y 40 kilogramos, bolsas de 1 tonelada o a granel para fabricantes de alimentos.

El azúcar líquido y el azúcar invertido líquido son mezclas de agua / azúcar preferidas por algunos fabricantes de alimentos, incluidos los embotelladores y pasteleros de refrescos. Los azúcares especiales incluyen el azúcar glas, el azúcar moreno o el azúcar amarillo, el azúcar demerara y una serie de otros productos azucareros para satisfacer las diversas necesidades industriales y de los consumidores.

Importaciones de azúcar:

En 2019, las importaciones de azúcar refinada ascendieron a aproximadamente 354.300 toneladas métricas en Canadá, una disminución de alrededor de 374.810 el año anterior.

El precio minorista promedio de dos kilogramos de azúcar blanco en Canadá alcanzó un mínimo histórico de 2,41 dólares canadienses en diciembre de 2019. Este precio ha disminuido gradualmente con el tiempo, desde un promedio mensual de 2,79 dólares por dos kilogramos en 2015.
Año arancelario: 2020; régimen arancelario NMF; arancel aplicado 0%; remedios comerciales: Canadá no aplica ningún remedio comercial sobre el producto seleccionado.

5. Sésamo:
Año arancelario: 2020; régimen arancelario NMF; arancel aplicado 0%; remedios comerciales: Canadá no aplica ningún remedio comercial sobre el producto seleccionado.

6. Té y otras infusiones:
En Canadá, el consumo del té y otras infusiones ha observado un aumento en los últimos años, registrándose en el 2018 un valor de venta equivalente a 284 millones de dólares canadienses en los meses de enero a octubre del 2019.

De acuerdo con publicaciones de la *Tea Association of Canada*, la cantidad de té que beben los canadienses se ha duplicado en las últimas décadas. A partir de 2015, los canadienses beben 85 litros por persona por año, frente a 79,4 litros en 2008, y solo 36 litros en 1991.

El té superó a los refrescos y al agua embotellada, y es solo un poco menos que la cantidad de café que beben los canadienses. Asimismo, la cantidad promedio de café que bebieron los canadienses disminuyó del año anterior, mientras que el té aumentó en varios litros.

En 2015, el mercado de té canadiense en los supermercados alcanzaba 426 millones de dólares canadienses.

Ventas totales de té caliente: $ 225.832.562.
Té negro / verde regular: $ 80.447.086 (35,6%)
Té de especialidad: $ 145.385.476 (64,4%)
Mezclas de té helado: $ 32.239.390
Listo para beber (latas y botellas): $ 167.838.501

Está claro que el té de especialidad es el más grande con el 64,4% de la cuota de mercado, sin embargo, es importante considera que el té "normal" solo cuenta como té negro y verde, mientras que hay cientos de productos que caer dentro del espectro de té "especialidad". Hierbas, diferentes tipos de té (como rooibos, chai, té blanco, etc.). Incluso los tés verdes y negros con sabor se clasifican como té de especialidad.

Aranceles aduaneros: Para el producto 09024000 - Té, incluso aromatizado: otro té negro (fermentado) y otro té parcialmente fermentado.
Año arancelario: 2020; régimen arancelario NMF; arancel aplicado 0%; remedios comerciales. Canadá no aplica ningún remedio comercial sobre el producto seleccionado.

Medidas COVID-19:
Exención temporal de los derechos de aduana que normalmente les serían aplicables a las importaciones de determinados suministros médicos, incluidos los equipos de protección personal (EPP), con el fin de respaldar los esfuerzos encaminados a combatir la propagación de la COVID-19. Pueden beneficiarse de la ayuda todos los importadores de determinados productos, entre ellos empresas, distribuidores y ciudadanos canadienses.

Dentro de las principales categorías de productos abarcadas por la medida figuran kits para pruebas de diagnóstico, productos de protección facial y ocular, guantes, prendas de protección, productos de desinfección/esterilización, dispositivos médicos, termómetros, toallitas, consumibles médicos y otros productos (por ejemplo, jabón).

El alcance de la ayuda se basa en la lista indicativa de los suministros médicos y los EPP que la OMS y la OMA han identificado conjuntamente como esenciales para luchar contra la COVID-19, así como en las directrices de clasificación conexas del Organismo de Servicios Fronterizos del Canadá. Documento G/MA/W/153 de la OMC, de 14 de mayo de 2020 En vigor desde el 5 de mayo de 2020 hasta el 30 de junio de 2020.

COLOMBIA

En cuanto a la información proporcionada por la Embajada del Paraguay en Colombia, se han identificado los siguientes productos e información respecto a los mismos:

1. Productos del sector porcino:
* Habilitación Sanitaria:
Para la exportación de productos del sector porcino a Colombia es necesario, antes que nada, cumplir con los procedimientos establecidos tanto por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), instancia donde se desarrolla la etapa de análisis de riesgo, así como por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), institución encargada de realizar la verificación y habilitación de la planta frigorífica. En el caso del Paraguay, aún no se ha acordado con Colombia la aprobación de los protocolos sanitarios, con lo cual, hasta tanto se cumplan con los requisitos necesarios, el país se encuentra inhabilitado para exportar productos de este sector a Colombia.

Cabe señalar, que en su momento ya fue remitido el formulario de solicitud de importaciones para animales y productos de origen animal a la Unidad de Asuntos Internacionales del SENACSA, documentación que hasta la fecha no ha sido diligenciada por dicha institución, requisito sin el cual no puede darse inicio formal al trámite ante el ICA. Sujeta a la aplicación del Sistema Andino de Franja de Precios. Podría restar competitividad a los productos paraguayos, pese a que este capítulo se encuentra desgravado en un 100% en virtud del Acuerdo de Complementación Económica N°72.

*Aranceles: El Arancel aplicado es del 20 %, sin embargo, al amparo del ACE No. 59 y del ACE No. 72 que se aplica provisionalmente hasta tanto el congreso colombiano apruebe el acuerdo, los productos del Paraguay tienen 100 % de preferencia arancelaria.

La carne de cerdo se encuentra sujeta a la aplicación del Sistema Andino de Franja de Precios, lo cual podría restar competitividad a los productos paraguayos, pese a que este capítulo se encuentra desgravado en un 100% en virtud del Acuerdo de Complementación Económica N°72.

2. Productos del sector avícola:
*Habilitación Sanitaria: igual que el sector porcino
*Aranceles: igual que el sector porcino

3. Maíz duro:
*Aranceles: El Arancel aplicado es del 15 %, sin embargo, al amparo del ACE No. 59 y del ACE No. 72 que se aplica
provisionalmente hasta tanto el congreso colombiano apruebe el acuerdo, los productos del Paraguay tienen 100 % de preferencia arancelaria.

Medidas COVID-19
Decreto N° 410 del 16 de marzo de 2020 "Por el cual se modifica el arancel de aduanas para la importación de productos necesarios para afrontar la emergencia sanitaria provocada por el coronavirus COVID-19. Establece un arancel de cero (0%), ad valorem.

DINAMARCA

A continuación, se transcribe la información detallada por la Embajada de Paraguay en Suecia, respecto al análisis realizado sobre el país Dinamarca. Los productos identificados con potencial fueron el arroz y la chía.

1. Arroz:
Parte de la Unión Europea, se tiene un arancel común que rige en la unión aduanera. Para el caso del arroz en particular, la Unión Europea tiene establecido un sistema de cuotas preferenciales para importación de arroz de terceros países, dependiendo del tipo de grano y la partida arancelaria bajo la cual ingresa.

El sistema de cuotas preferentes para terceros países, al amparo de la OMC, es en el sistema primer llegado, primer servido por sus siglas en inglés *"first-come, first-served"* para lo cual el importador debe estar registrado y obtener una licencia de importación con asignación de cuota, si desea beneficiarse del arancel preferente.

- **El arroz pulido o glaseado:** bajo el ítem arancelario 10.06.30 del Sistema Armonizado (SA), tiene un arancel preferente de 0% si el importador tiene una licencia de importación de cupo de tercer país, hasta que se cumpla la cuota de importación de la Regulación Nro. 1273/2011. La cuota de importación es anual (de 1 de enero a 31 de diciembre) y se renueva cada año. Luego de que se cumple la cuota de importación, el importador paga un arancel fijo de 175 euros por tonelada.
- **El arroz descascarillado:** ("arroz cargo" o "arroz pardo"), bajo el ítem arancelario 10.06.20 del Sistema Armonizado (SA), posee un arancel preferente de 15% *ad valorem* si el importador tiene una licencia de importación de cupo de tercer país, hasta que se cumpla la cuota de importación de la Regulación Nro. 1273/2011. Luego de que se cumpla la cuota de importación, el importador paga un arancel fijo de 42,50 euros por tonelada.
- **El arroz partido:** bajo el código arancelario 10.06.40 del Sistema Armonizado (SA), tiene un arancel preferente de 45 euros por tonelada si el importador tiene una licencia de importación de cupo de tercer país, hasta que se cumpla la cuota de importación de la Regulación Nro. 1273/2011. Luego de que se cumple la cuota de importación, el importador paga un arancel fijo de 65 euros por tonelada.
- **El arroz con cáscara:** o arroz "paddy", bajo el código arancelario 10.06.10 del Sistema Armonizado (SA), tiene un arancel preferente de 15% ad valorem si el importador tiene una licencia de importación de cupo de tercer país, hasta que se cumpla la cuota de importación de la Regulación Nro. 1273/2011. Luego de que se cumple la cuota de importación, el importador paga un arancel fijo de 211 euros por tonelada.

Observación: *El Paraguay a partir del 1/01/19 no tiene acceso preferencial a través del Sistema Generalizado de Preferencias; complementariamente, en el marco del acuerdo negociado MERCOSUR-UNION EUROPEA, el MERCOSUR negoció una cuota de 60.000 toneladas métricas – la distribución interna del MERCOSUR aún no fue realizada – con arancel 0% intra cuota y el volumen se incrementará anualmente hasta llegar a las 60.000 toneladas métricas en 5 años a partir de la entrada en vigor del Acuerdo.*

2. Chía:

La chía ingresa bajo el ítem arancelario 12.07.99.9690, y tiene un arancel NMF de 0%. En el caso de la chía es importante mencionar que este producto es considerado un *"novel food"* o alimento nuevo por la Unión Europea, por lo cual debe cumplir con ciertos requisitos de etiquetado y contenido máximo en productos.

La Decisión de la Comisión Nro. 2009/827/EC autorizó la comercialización de semillas de chía (salvia hispánica) como nuevo ingrediente alimentario, para ser utilizado en productos de pan con un contenido máximo del 5% de semillas de chía (salvia hispánica). La Decisión de Implementación de la Comisión 2013/50/EU autorizó una extensión del uso de semillas de chía (no más del 10%) en productos horneados, cereales para el desayuno, frutos secos y mezclas de semillas, y la comercialización de semillas de chía pre-envasadas. Se requiere un etiquetado adicional de las semillas de chía empacadas para consumo para informar al consumidor que la ingesta diaria no debe ser superior a 15 gramos por día.

La semilla de chía se puede vender al consumidor final solo si tiene empaque. La carta de autorización de Irlanda (18 de septiembre de 2015) autorizó una extensión del uso de semillas de chía en jugos de frutas y mezclas de jugos de frutas.

Medidas COVID-19:

En cuanto a medidas arancelarias o no arancelarias de comercio exterior, es importante mencionar que al ser Dinamarca país miembro de la Unión Europea, cualquier decisión sobre medidas de carácter arancelario o no arancelario se adopta, principalmente, en el marco de la Comisión Europea, para cumplimiento de los 27 países miembros.

En cuanto a medias positivas que ha adoptado la Comisión Europea, con aplicación a Dinamarca, está la suspensión temporal de IVA en productos importados para combatir la pandemia por organizaciones registradas y que sean de entrada libre y gratuita a la ciudadanía, desde el 1 de enero al 31 de julio del 2020, de acuerdo con la Decisión de la Comisión C (2020) 2146 del 3 de abril de 2020.

ECUADOR

Productos o servicios identificados por la Embajada del Paraguay en Ecuador, con potencial de exportación. Amparados en el ACE No. 59 MERCOSUR- Países de la CAN (Comunidad Andina y para este Acuerdo lo integran Ecuador, Colombia y Venezuela.

- Animales vivos, material genético
- Carne vacuna congelada con hueso; carne porcina; menudencia vacuna congelada lenguas
- Despojos comestibles de carne congelados Mondongo, Hígado, Patas, Mollejas
- Miel de abeja
- Menudencia vacuna congelada tripas.
- Hamburguesas, Albóndigas
- Arroz parbolizado envasado
- Arroz
- Harina de trigo enriquecida
- Almidón y fécula de mandioca
- Hojas secas de stevia rebaudiana
- Extracto líquido de stevia
- Dulce de Leche
- Purés de frutas - los demás
- Esteviol, extracto seco de *Kaa he'e*
- Vacunas para uso en veterinaria Productos Veterinarios
- Preparaciones para el maquillaje de los labios
- Preparaciones para el maquillaje de los ojos sombras, delineadores, lápices para cejas y máscaras para pestañas

- Jabones de tocador
- Jabones de lavar
- Insecticidas en aerosol
- Insecticida en aerosol
- Insecticidas y demás plaguicidas
- Desinfectantes en aerosol
- Desinfectantes en aerosol
- Cueros vacunos eq. curtidos (incluido el búfalo) (cueros *wet blue*)
- Cueros vacunos *wet Blue*
- Esquejes de stevia reboudiana
- Dulce de guayaba
- Dulce de mamón
- Yerba Mate

ISRAEL

A continuación se detallan los bienes identificados por la Embajada del Paraguay en Israel:

1. Energía:
   - Carbón vegetal: Categoría A

2. Alimentos:
   - Arroz con cáscara: Categoría A
   - Arroz descascarillado: Categoría A
   - Arroz parbolizado envasado: Categoría A
   - Arroz: Categoría A
   - Arroz partido: Categoría A
   - Arroz semi blanqueado no parbolizado: Categoría A
   - Té verde (sin fermentar) : Categoría A
   - Té Verde: Categoría A
   - Yerba: Categoría A
   - Maíz en grano: Categoría E
   - Semilla de sésamo: Categoría A
   - Soja en granos a granel: Categoría A
   - Aceite de soja incluso desgomado: Categoría A
   - Salsa de soja: Categoría C
   - Tortas de soja: Categoría E
   - Trigo: Categoría A
   - Harina de trigo enriquecida: Categoría A
   - Jugo de frutas o de hortalizas congelado: Categoría A
   - Jugos de frutas o de hortalizas sin congelar: Categoría A
   - Jugos de frutas o de hortalizas sin congelar: Categoría A
   - Jugos de frutas o de hortalizas sin congelar: Categoría A
   - Mezclas de jugos: Categoría A

- Agua edulcorada o aromatizada: Categoría A
- Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado de alcohol igual o mayor a 80% Vol. : Categoría A
- Alcohol orgánico certificado: Categoría A
- Alcohol etílico y aguardiente desnaturalizado, de cualquier graduación. Con un contenido de agua inferior o igual a 1% Vol. : Categoría A
- Ron y demás aguardientes procedentes de la destilación: Categoría A
- Ron y demás aguardientes procedentes de la destilación, previa
- fermentación, de productos de la caña de azúcar - los demás: Categoría A
- Miel Artificial: Categoría A

3. Alimentos para animales:

- Harina, polvo y «pellets», de carne, despojos, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos, impropios para la alimentación humana; chicharrones - de carne: Categoría A
- Harina de carne, polvo y pellets, de carne o despojos: Categoría A
- Salvados, moyuelos y demás residuos del cernido, de la molienda o de otros tratamientos de los cereales o de las leguminosas, incluso en «pellets» de maíz: Categoría A
- Salvados, moyuelos y demás residuos del cernido, de la molienda o de otros tratamientos de los cereales o de las leguminosas, incluso en «pellets» moyuelo: Categoría A
- Salvados, moyuelos y demás residuos del cernido, de la molienda o de otros tratamientos de los cereales o de las leguminosas, incluso en «pellets» de los demás cereales: Categoría A
- Cascarilla de soja pelletizada: Categoría A
- Tortas de soja: Categoría E
- Pellets de girasol: Categoría E
- Masticables para perros: Categoría B
- Preparaciones destinadas a proporcionar al animal la totalidad de los elementos nutritivos necesarios para una alimentación diaria, racional y balanceada piensos compuestos «completos» galletas - las demás: Categoría A

4. Textiles:

- Remeras y camisetas de punto, las demás materias textiles: Categoría B
- Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto. suéteres, pullovers y chalecos, de punto de fibras: Categoría B
- Cerda sintética: Categoría A
- Sintéticos fabricados con tiras o formas similares: Categoría A
- Hilados de fibras sintéticas, los demás: Categoría A
- Hilados de fibras sintéticas sencillos: Categoría A
- Hilados de fibras sintéticas retorcidos o cableados: Categoría A
- Cilindros para filtros de cigarrillos: Categoría NA
- Manteles, manta de poliéster: Categoría B
- Los demás tejidos de punto, crudos o blanqueados: Categoría B
- Remeras y camisetas de punto, las demás materias textiles: Categoría B
- Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto. Suéteres, pullovers y chalecos, de punto de fibras: Categoría B

- Camperas masculinas 100% algodón: Categoría B
- Abrigos y camperas, p/ caballeros de algodón: Categoría B
- Blazer niña cnime 9510: Categoría B
- Camperas de algodón para damas: Categoría B
- Chalecos para niñas cnime 9711: Categoría B
- Trajes y pantalones, p/caballeros de algodón: Categoría B
- Short masculino adulto: Categoría B
- Vestido 100% algodón: Categoría B
- Falda para dama: Categoría B
- Vestid., pantalones, faldas, p/ damas de algodón: Categoría B
- Short femenino adulto: Categoría B
- Camisas, para caballeros de algodón: Categoría B
- Camisas, para caballeros: Categoría B
- Camisas para dama 100% algodón: Categoría B
- Calzoncillos cnime 9760: Categoría B
- Camisón: Categoría B
- Salto de cama cnime 9760: Categoría B
- Prendas de vestir para bebés: Categoría B
- Camisas de algodón para damas: Categoría B
- Mantas de algodón: Categoría B
- Cobertor: Categoría B
- Sabanas full kits: Categoría B
- Ropa de cama estampada: Categoría B
- Mantas CNIME 9594: Categoría NA
- Cortinas CNIME 9761: Categoría B
- Funda de sofá cnime 9527: Categoría B
- Capas de almohadas: Categoría B
- Sacos, bolsas y talegas para envasar flexibles para productos a granel: Categoría A
- Sacos, bolsas y talegas, para envasar de tiras o formas similares, de polietileno o polipropileno: Categoría NA
- Capellada de calzado: Categoría A

5. Muebles:

- Asientos incluso los transformables en cama y sus partes, los demás: Categoría A
- Asientos de cuero: Categoría A
- Asientos con relleno: Categoría A

Ventajas arancelarias vigentes:

Acuerdo de Libre Comercio MERCOSUR - Israel (18/12/2007). Desde el 18/12/2007 - liberación del 100% de los aranceles de importación a los productos que exporta MERCOSUR a Israel (Categoría A).

Actualmente los productos sondeados para exportación desde Paraguay a Israel, en un 90% corresponden a la Categoría A (100% de exoneración de derechos aduaneros) y un 8% corresponden a la Categoría E (cuotas de importación a favor de Paraguay, con exoneraciones de entre el 50 al 100%) y un 2% no fue incluido dentro del Tratado de Libre Comercio.

Medidas COVID-19:
A la fecha, todas las medidas de restricción a la exportación y reexportación de productos directamente relacionados a la atención, contención y tratamiento del COVID-19, han sido levantadas en su totalidad por el Gobierno del Estado de Israel.

FINLANDIA

A continuación se transcribe la información detallada por la Embajada de Paraguay en Suecia, respecto al análisis realizado sobre el país Finlandia. Los productos identificados con potencial fueron el arroz y la chía.

1. Arroz

El arroz pulido o glaseado, identificado bajo el ítem arancelario 10.06.30, tiene un arancel residual preferente de 0% si el importador tiene una licencia de importación de cupo de tercer país, hasta que se cumpla la cuota de importación de la Regulación Nro. 1273/2011.

La cuota de importación es anual (de 1 de enero a 31 de diciembre) y se renueva cada año. Luego de que se cumple la cuota de importación, el importador paga un arancel fijo de 175 euros por tonelada.

El arroz descascarillado ("arroz cargo" o "arroz pardo"), bajo el código arancelario 10.06.20, tiene un arancel preferente de 15% *ad valorem* si el importador tiene una licencia de importación de cupo de tercer país, hasta que se cumpla la cuota de importación de la Regulación Nro. 1273/2011. Luego de que se cumple la cuota de importación, el importador paga un arancel fijo de 42,50 euros por tonelada.

El arroz partido, bajo el código arancelario 10.06.40, tiene un arancel preferente de 45 euros por tonelada si el importador tiene una licencia de importación de cupo de tercer país, hasta que se cumpla la cuota de importación de la Regulación Nro. 1273/2011. Luego de que se cumple la cuota de importación, el importador paga un arancel fijo de 65 euros por tonelada.

El arroz con cáscara o arroz "paddy", bajo el código arancelario 10.06.10, tiene un arancel preferente de 15% ad valorem si el importador tiene una licencia de importación de cupo de tercer país, hasta que se cumpla la cuota de importación de la Regulación Nro. 1273/2011. Luego de que se cumple la cuota de importación, el importador paga un arancel fijo de 211 euros por tonelada.

Para el caso del arroz de origen paraguayo, dicho no se beneficia al momento del sistema general de preferencia de la UE, o del acuerdo comercial firmado entre la Unión Europea y MERCOSUR, hasta que dicho no sea ratificado por los estados miembros y entre en vigencia.

2. Chía

En el caso de la chía, esta ingresa bajo la partida arancelaria 12.07.99.96.90, y tiene un arancel NMF de 0%. Es importante mencionar que este producto es considerado un *"novel food"* o alimento nuevo por la Unión Europea, por lo cual debe cumplir con ciertos requisitos para etiquetado y contenido máximo en productos.

La Decisión de la Comisión Nro. 2009/827/EC autorizó la comercialización de semillas de chía (salvia hispánica) como nuevo ingrediente alimentario, para ser utilizado en productos de pan con un contenido máximo del 5% de semillas de chía (salvia hispánica).

La Decisión de implementación de la Comisión 2013/50 /EU autorizó una extensión del uso de semillas de chía (no más del 10%) en productos horneados, cereales para el desayuno, frutos secos y mezclas de semillas, y la comercialización de semillas de chía pre-envasadas.

Se requiere un etiquetado adicional de las semillas de chía empacadas para consumo para informar al consumidor que la ingesta diaria no debe ser superior a 15 gramos por día. La semilla de chía se puede vender al consumidor final solo si tiene empaque.

La carta de autorización de Irlanda (18 de septiembre de 2015) autorizó una extensión del uso de semillas de chía en jugos de frutas y mezclas de jugos de frutas.

FRANCIA

La Embajada del Paraguay en Francia ha identificado los siguientes productos con los respectivos aranceles aplicados al Paraguay:

- Carne deshuesada de bovinos congelada: 53%,
- Carne deshuesada de bovinos refrigerada: 42%
- Residuos sólidos del aceite de soja: 0%
- Habas de soja: 0%
- Aceite de soja en bruto: 4,8%,
- Arroz descascarillado: 9,1%,
- Arroz semi-blanqueado: 21%,
- Arroz partido: 18%,
- Tripa, vejigas y estómagos de animales: 0%,
- Juegos de cables: 3,2%,
- Carbón vegetal: 0%
- Maíz: 0%
- Madera perfilada longitudinalmente: 0%.

El siguiente listado es referido de manera puntual a los productos agroalimentarios identificados por códigos arancelarios, con potencial para el Paraguay:

Cereales y derivados

- 1904 Productos de cereales inflados o tostados
- 1103 Granos y sémola de cereales
- 1104 Granos de cereales trabajados otro modo
- 1008 Alforfón, mijo y alpiste, demás cereales
- 1102 Harina de cereales, excepto de trigo
- 1108 Almidón y fécula; inulina
- 1001 Trigo y morcajo
- 1006 Arroz
- 1005 Maíz

Semillas y derivados

- 1201 Semillas de soja
- 1507 Aceite de soja
- 2304 Tortas de soja
- 1205 Semillas de nabo o de colza
- 909 Anís, badiana, hinojo, cilantro, comino
- 1204 Semilla de lino,incluso quebrantada
- 1206 Semilla de girasol, incluso quebrantada

Carnes

- 202 Carne bovina congelada
- 201 Carne bovina fresca o refrigerada
- 1602 Preparaciones y conservas de carne
- 210 Carne salada, seca o ahumada
- 207 Carne y despojos comestibles de aves
- 203 Carne porcina
- 1502 Grasa bovina, ovina o caprina
- 504 Tripas, vejigas y estómagos animales

Aceites, grasas y esencias

- 1512 Aceites de girasol, cártamo o algodón
- 1507 Aceite de soja
- 209 Tocino y grasa de cerdo o de avegos de frutas.
- 3301.12.10 Aceites esenciales de petit grain
- 3301.12.90 Aceites esenciales de naranja
- 3301.19.90 Aceites esenciales de apepú
- 3301.29.11 Aceites esenciales de citronela
- 3301.29.13 Aceites esenciales de palo santo
- 3301.29.19 Aceites esenciales de eucaliptus citriodora
- 3301.29.22 Aceites esenciales de espicanardo (vetiver)
- 3301.29.18 Aceites esenciales de cabreúva
- 3301.29.16 Aceites esenciales de palma rosa
- 3301.24.00 Esencia de menta

- Pescado
- 304 Filetes y demás carne de pescado

Frutas y verduras

- 2001 Hortalizas y frutas conservadas en vinagre
- 712 Hortalizas secas
- 713 Hortalizas de vaina secas desvainadas
- 708 Hortalizas de vaina
- 2005 Demás hortalizas conservadas no congeladas
- 2002 Tomates preparados o conservados
- 813 Frutos secos y sus mezclas
- 805 Cítricos frescos o secos
- 804 Piñas, aguacates, guayabas, mangos
- 2008 Frutas conservadas de otro modo
- 814 Cortezas de cítricos
- 803 Bananas o plátanos, frescos o secos

Productos lácteos

- 403 Suero de manteca, cuajadas, yogur
- 405 Manteca y demás grasas de leche
- 402 Leche concentrada o edulcorada

Harinas, panes y pasta

- 1101 Harina de trigo
- 2301 Harina de carne
- 1903 Tapioca
- 1208 Harina de oleaginosas
- 1106 Harina de tubérculos o frutas
- 1902 Pastas alimenticias
- 1901 Preparaciones alimenticias de harina
- 1905 Productos de panadería o pastelería

Bebidas

- 2202 Agua edulcorada o aromatizada
- 1302 Jugos y extractos vegetales
- 2009 Jugos de frutas o de hortalizas
- 2203 Cerveza de malta

Alimentos varios

- 2209 Vinagre
- 910 Jengibre, azafrán y demás especias
- 1210 Conos de lúpulo
- 2501 Sal

- 1701 Azúcar
- 2940 Azúcares químicamente puros
- 1703 Melaza de azúcar
- 1806 Chocolate
- 409 Miel natural
- 901 Café
- 902 Té, incluso aromatizado
- 2101 Extractos de café, té o yerba mate
- 903 Yerba mate
- 2103 Salsas preparadas; condimentos comp.
- 1004 Avena
- 2007 Confituras, jaleas y mermeladas
- 714 Raíces de mandioca, batatas y similares
- 1202 Maníes

JAPÓN

La Embajada del Paraguay en Japón ha reportado cuanto sigue con relación a los productos con potencial identificados:

- **Sésamo:** General, NMF: 0%
- **Harina:** - Preparación de harina: básico (28%), especial (free) - mezcla de harina y gluten de trigo: provisional 27,40 yenes / kg, especial (free)
- **Jugo de frutas:** arancel: básico 30%
- **Chía:** arancel gratis (Sistema Generalizado de Preferencias – Paraguay)

Producto a base de carne porcina/ bovina: Ley de Medidas Arancelarias Temporales / Ley de Arancel Constante (Artículo 12-2) / Ley de Estabilización de Precios de Productos Ganaderos.

De los números de clasificación arancelaria HS0203, HS0206, HS0210, HS1602, el sistema de tarifas diferenciales se aplica a la carne de cerdo. Con el fin de proteger las granjas porcinas domésticas, cuando el precio de los productos importados es bajo, la parte por debajo del precio de punto de sucursal se aplica como un arancel, y cuando el precio es alto, se aplica un impuesto *ad valorem* bajo para reducir la carga arancelaria.

Es un mecanismo en beneficio de los consumidores. Según el Ministerio de Salud Trabajo y Bienestar de Japón, respecto a los requisitos de importación por sectores identificados, la Embajada ha referido cuanto sigue :

1. Alimentos en General

Procedimiento de importación bajo la ley de saneamiento de alimentos:
Para garantizar la seguridad de los alimentos importados y los productos relacionados, el artículo 27 de la Ley de saneamiento de los alimentos obliga a los importadores a presentar notificaciones de importación.

Como el Artículo 27 de la Ley de Sanidad Alimentaria establece que "Quienes deseen importar alimentos, aditivos alimentarios, aparatos o envases/paquetes para la venta o para uso comercial, deberán notificar al Ministro de Salud, Trabajo y Bienestar en cada ocasión como prescrito por la Ordenanza Ministerial", los alimentos importados y los productos relacionados no deben utilizarse para la venta sin notificación de importación.

Enviar el "formulario de notificación para la importación de alimentos, etc." a la Estación de Cuarentena del Ministerio de Salud, Trabajo y Bienestar. En la estación de cuarentena, los inspectores de saneamiento de alimentos realizan un examen e inspección de documentos para ver que los alimentos y productos cumplen con la Ley de Saneamiento de Alimentos.

Procedimientos de notificación de importación de alimentos y productos:

1. Se prepara el "Formulario de notificación para la importación de alimentos, etc." para notificar la importación. El mismo puede ser descargado del siguiente link: https://www.mhlw.go.jp/english/topics/importedfoods/dl/1-3.pdf
2. Completar el formulario de notificación para la importación de alimentos, proporcionando toda la información requerida.
3. Enviar el formulario de notificación completo a la estación de cuarentena responsable del puerto de importación. Además de la notificación en papel, también está disponible el envío a través del sistema de procesamiento electrónico de información.

El Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca de Japón (MAFF) tiene identificada la lista de insectos/pestes que no permite en ningún producto agrícola.

2. Chía

Los alimentos que se importarán a Japón deben de cumplir los estándares generales de alimentos definidos por el Artículo 13 de la Ley de Sanidad de Alimentos (estándares de antibióticos, pesticidas, aditivos residuales, de procesamiento y almacenamiento).
En el siguiente link podrá encontrar los valores reglamentarios para residuos de pesticidas en Japón: http://db.ffcr.or.jp/front/ (The Japan Food Chemical Research Foundation)

El estándar uniforme (0.01 ppm) se aplica a los pesticidas y artículos para los cuales no se han establecido ningún estándar. Para los productos procesados de la chía, existe la posibilidad de que se establezcan estándares para cada artículo.

El importador deberá preparar información detallada sobre el producto (ingredientes, proceso de fabricación, etc.) y contactar directamente a la estación de cuarentena.
La lista de Estaciones de Cuarentena y sus respectivas áreas responsables pueden ser consultadas en el siguiente link: https://www.mhlw.go.jp/english/topics/importedfoods/1-2.html

En cuanto a la chía producida en Paraguay, se han detectado cantidades de AFLATOXINA superior a lo permitido en Japón (10 µg/kg (microgramo)) por lo que, todo producto que contenga 30% o más de chía estarán sujetas a la orden de inspección de aflatoxina.

Harina de trigo y sésamo

Los alimentos que se importarán a Japón deben de cumplir los estándares generales de alimentos (estándares de antibióticos, pesticidas, aditivos residuales, de procesamiento y almacenamiento) definidos por el Artículo 11 de la Ley de Sanidad de Alimentos (limitado a aquellos para los cuales se han establecido estándares).

Para consultas relacionadas a cada artículo, el importador deberá preparar información detallada sobre el producto (ingredientes, proceso de fabricación, etc.) y contactar directamente a la estación de cuarentena.

La lista de Estaciones de Cuarentena y sus respectivas áreas responsables se encuentran disponibles en el siguiente link: https://www.mhlw.go.jp/english/topics/importedfoods/1-2.html
Para los casos de harina de trigo y sésamo (sin procesar) no existen estándares individuales.

3. Harina de trigo

a. Ley sobre la oferta y la demanda de alimentos y la estabilidad de precios de los principales alimentos (Ley de alimentos):
Al igual que el arroz, el gobierno japonés controla las importaciones de trigo como "alimento principal" (excluyendo centeno y avena).
Si una persona que no sea el gobierno importa trigo con fines comerciales, está obligada a realizar el pago de importación predeterminado y los derechos de aduana, antes del despacho de aduana.

b. Ley de Aranceles Aduaneros / Ley de Medidas Arancelarias Temporales (contingente arancelario)
El sistema de contingentes arancelarios no aplica impuestos o una tasa impositiva baja (tasa impositiva primaria) dentro de un cierto límite de cantidad de importación para asegurar un suministro barato de bienes importados a los consumidores, si la porción de importación que excede este cierto límite, se aplica una tasa impositiva alta (tasa impositiva secundaria) para proteger a los productores nacionales.

c. Ley de Protección Fitosanitaria
Para el follaje de cebada, trigo y centeno, está prohibido importar desde países/regiones donde hay moscas de trigo (plagas cuarentenarias) (EE. UU., Canadá, Nueva Zelanda, etc.). A las plantas que no están prohibidas, se le solicitará la inspección en la Estación de Cuarentena de Plantas del Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca de Japón. Se necesitará el Certificado Fitosanitario emitido por una agencia de cuarentena de plantas del país exportador, que establece que no contiene plagas.

d. Ley de saneamiento de alimentos
Al importar el trigo para la venta, se necesitará presentar el “Formulario de notificación de importación de alimentos, etc.” y otros documentos necesarios. (explicación de materias primas, ingredientes, procesos de fabricación, etc.; informe de prueba (si es necesario).

e. Ley para garantizar la seguridad de los alimentos y mejorar la calidad (Ley de seguridad de los alimentos) / Ley de demanda de alimentos y estabilidad de la oferta
La misma ley se aplica al importar trigo como alimento para el ganado. La ley prohíbe la importación de piensos para fines de venta que no cumplan con los estándares para las especificaciones, fabricación y uso de ingredientes de piensos. Los importadores deben presentar una "Notificación de Importador de Alimento (Aditivo para piensos)" dos semanas antes del inicio del negocio de importación, y aquellos que fabrican piensos utilizando trigo importado recibirán una "Notificación del fabricante de piensos".

4. Sésamo
El sésamo paraguayo está sujeto a la orden de inspección de residuos de pesticidas (inspección por cada importación)
Límite máximo de residuos (LMR):
- Carbaryl: 0,01ppm
- Clorpirifos: 0,1ppm

5. Refrescos:
La importación de alimentos y bebidas para la venta requiere procedimientos de importación basados en la Ley de Saneamiento de Alimentos.

La Ley de sanidad alimentaria define a los refrescos como "bebidas que contienen menos del 1% en volumen de sacarosa excepto bebidas de ácido láctico, leche y productos lácteos".

El agua mineral, agua gasificada, el jugo de tomate y el jugo concentrado también se incluyen en el refresco. Se establecen normas para cada categoría, como agua mineral (aquellas que han sido/no han sido esterilizadas /esterilizadas) y bebidas de frutas congeladas y jugos de frutas para materias primas. Las normas pueden ser consultadas en el siguiente link: https://www.mhlw.go.jp/content/000420821.pdf

Los estándares de almacenamiento también se especifican. La Notificación No. 370 del Ministerio de Salud y Bienestar "Normas para alimentos, aditivos", basada en la Ley de saneamiento de alimentos, estipula los aditivos alimentarios, sus estándares de uso y los estándares de residuos de pesticidas (sistema de listas positivas para residuos de pesticidas, etc.).

Una cierta cantidad de pesticidas que no están en la lista positiva y cuyos estándares no están establecidos es 0.01 ppm o menos. La lista puede ser consultada en el siguiente link: https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/kenkou_iryou/shokuhin/syokuten/index_00012.html

7. Tracto digestivo bovino y porcino, el útero y la vejiga

En cuanto a los masticables para perros derivados del tracto digestivo porcino/bovino, etc. es requerido proporcionar información de los productos que se exportarán desde Paraguay como el procedimiento de fabricación y las imágenes de los productos.

Algunos de los masticables se pueden exportar comprobando su procedimiento de fabricación y las imágenes de los productos por el Servicio Japonés de Cuarentena Animal (AQS). Si AQS los considera altamente procesados como resultado del examen de documentos. Por otro lado, en el caso de los productos que no pueden considerarse altamente procesados, se pueden exportar productos que cumplan los siguientes requisitos.

En el caso de masticables para perros derivados del tracto digestivo bovino, después de que se acuerden entre Paraguay y Japón los requisitos de Sanidad Animal (AHR) para la carne bovina que se exportará desde Paraguay. Los masticables que satisfacen los AHR para carne bovina también son elegibles para ser exportados a Japón.

En el caso de los masticables que no pueden satisfacer los AHR para la carne de bovino, deben tratarse con calor en agua caliente> 100 °C más de 1 hora en tanto que para los masticables para perros derivados del tracto digestivo porcino, etc., los productos deben ser tratados térmicamente en agua caliente> 100 °C más de 1 hora.

MARRUECOS

Según el reporte remitido por la Embajada del Paraguay en Marruecos, se ha identificado la siguiente lista preliminar de productos que cuentan con potencial para ser introducidos al mercado marroquí:

- Soja
- Arroz
- Maíz
- Trigo
- Chía
- Frutas

- Verduras
- Jugos
- Té mate
- Azúcar orgánico
- Stevia (edulcorante natural)
- Carne vacuna
- Carne de pollo
- Cueros
- Textiles
- Autopartes

La investigación realizada por la Embajada de la República del Paraguay en Marruecos para conocer el estado de situación del intercambio comercial entre ambas partes refleja el avance limitado de sus relaciones comerciales entre los años 2018 y 2020, observándose un marcado déficit en la balanza comercial de (-9.290.271) USD en 2018; (-6.552.131) USD en 2019 y (-2.268.638) USD en 2020.

Entre los productos exportados por nuestro país al mercado marroquí se pueden mencionar: conectores para cables, aparatos para corte y empalme de conexión de circuitos eléctricos, juegos de cables para bujías, aislantes de plásticos para instalaciones eléctricas, banco de pruebas para motores, partes y accesorios de banco de pruebas, totalizando 3.653 USD, 170.327 USD y 2.942 USD en los últimos tres años mencionados.

A efecto del sondeo, se elaboró una lista acotada de 17 productos, incluyendo los tradicionales y no tradicionales, la que ha sido remitida a la Confederación Marroquí de Productos Agrícolas y Desarrollo Rural (COMADER), a fin de confirmar su coincidencia con las necesidades del mercado local.

El criterio aplicado en la construcción de la lista tiene en cuenta la oferta y la especialización existente en los rubros seleccionados de nuestro país, los principales ítem de importación de Marruecos vinculados con la oferta exportable de Paraguay, los aranceles aduaneros aplicados a la importación de estos productos en Marruecos y los beneficios especiales existentes (anexos disponibles para consultas).

En el mismo, se comparan los niveles arancelarios y los beneficios especiales mencionados, previstos para el Paraguay, Argentina, Brasil, Estados Unidos, España, Francia, Italia, China, India, Vietnam y Tailandia, como principales socios comerciales de Marruecos.

Algunos de estos países constituirían mercados de competencia de los productos paraguayos, en particular, Estados Unidos y países asiáticos productores agrícolas-ganaderos.

Adicionalmente, se provee los siguientes acuerdos firmados por Marruecos, para que formen parte del análisis que podrán servir como base de comparación para las futuras negociaciones comerciales con la contraparte marroquí:

- Acuerdo entre Marruecos y la EFTA.
- Acuerdo entre Marruecos y la Unión Europea.
- Otros Acuerdos firmados por Marruecos.

La Embajada ha comunicado el cuadro de Aranceles de importación aplicados por Marruecos (cuadro disponible a ser solicitado a dcei@mre.gov.py). El mismo contiene el listado de la oferta exportable de Paraguay para el mercado marroquí. Asimismo, incorpora los principales socios comerciales de Marruecos en las diferentes regiones.

El cuadro refleja el porcentaje de tarifas por productos y los beneficios correspondientes en virtud a lo comprometido por Marruecos en la OMC. Estas informaciones fueron obtenidas de la Administración de Aduanas e Impuestos Indirectos de Marruecos y el *Observatory of Economic Complexity (OEC)*, cuyas referencias electrónicas se incluyen más abajo en este documento.

Medidas COVID-19:

Medidas adoptadas por Marruecos ante la crisis del Covid-19, de interés para el Paraguay: Sistema de Control de productos de importación Aplicado por el Ministerio de Industria, Comercio y Economía Verde y Digital. Medidas No Arancelarias en el marco del Covid-19:

- Sistema de Control de productos de importación.
- Sistema de Control de productos de importación aplicado por el Ministerio de Industria, Comercio y Economía Verde y Digital: https://www.msn.com/fr-xl/centralandeastafrica/other/maroc-entr%C3%A9e-en-vigueur-du-nouveau-syst%C3%A8me-de-contr%C3%B4le-des-produits-%C3%A0-l-import/ar-BB15YABD

Sistema de Control de productos de importación aplicado por el Ministerio de Industria, Comercio y Economía Verde y Digital (medida no arancelaria):

Vigencia: En vigor después de la expiración del período de transición inicialmente establecido del 1 de febrero al 19 de abril de 2020, luego extendido hasta el 19 de junio de 2020 debido al estado de emergencia de salud.

Propósito: Los operadores económicos deberán evaluar la conformidad de los productos industriales sujetos a un control estándar de importación, a realizarse en los puestos fronterizos del Reino. Los controles del resto de los productos industriales se llevarán a cabo en los países de envío. En caso de que los importadores encuentren dificultades para obtener el certificado de conformidad en el extranjero debido a restricciones relacionadas con el Covid-19, se les autorizará, excepcionalmente, a llevar a cabo en Marruecos el control de sus productos que lleguen después del 20 de junio de 2020.

Productos sujetos: repuestos de automóviles (neumáticos, baterías, forros de frenos, acristalamiento, elementos de filtro, cable de control mecánico) productos de construcción (baldosas cerámicas, cemento, láminas de sellado, productos sanitarios, accesorios, tubos de plástico), paneles de madera y calentadores de leña y gas y calentadores de agua a gas, alambrón y hierro de hormigón, prendas de vestir que no sean ropa de trabajo, cargadores para teléfonos móviles y disyuntores, fundas, alfombras, alfombras también como tapicería y pañales para bebés.

NORUEGA

A continuación se detalla la información remitida por la Embajada de Paraguay en Suecia, respecto al análisis realizado sobre el país Noruega. Los productos identificados con potencial fueron el arroz y la chía.

1 Arroz

El arroz pulido o glaseado, bajo el ítem arancelario 10.06.30.20 (para fines de balanceado animal), tiene un arancel NMF de 1,74 coronas noruegas por kilo. Para el arroz con certificado de origen de Paraguay, al ser nuestro país beneficiario del programa del Sistema General de Preferencias Plus (SGP+), paga un arancel preferente de 1,14 coronas noruegas por kilo.

El arroz pulido o glaseado, bajo el ítem arancelario 10.06.30.80, tiene un arancel NMF de 0%.

El arroz descascarillado "arroz cargo" o "arroz pardo", bajo el ítem arancelario 10.06.20.10 (para fines de balanceado animal), tiene un arancel NMF de 1,74 coronas noruegas por kilo. Para el arroz con certificado de origen de Paraguay, al ser nuestro país beneficiario del programa del Sistema General de Preferencias Plus (SGP+), paga un arancel preferente de 1,22 coronas noruegas por kilo.

El arroz descascarillado "arroz cargo" o "arroz pardo", bajo el ítem arancelario 10.06.20.90, tiene un arancel NMF de 0%.

El arroz partido, bajo el ítem arancelario 10.06.40.20 (para fines de balanceado animal), tiene un arancel NMF de 1,74 coronas noruegas por kilo. Para el arroz con certificado de origen de Paraguay, al ser nuestro país beneficiario del programa del Sistema General de Preferencias Plus (SGP+), paga un arancel preferente de 1,14 coronas noruegas por kilo.

El arroz partido, bajo el ítem arancelario 10.06.40.80, tiene un arancel NMF de 0%.

El arroz con cáscara o arroz "paddy", bajo el ítem arancelario 10.06.10.10 (para fines de balanceado animal), tiene un arancel NMF de 1,74 coronas noruegas por kilo. Para el arroz con certificado de origen de Paraguay, al ser nuestro país beneficiario del programa del Sistema General de Preferencias Plus (SGP+), paga un arancel preferente de 1,22 coronas noruegas por kilo.

El arroz con cáscara o arroz "paddy", bajo el ítem arancelario 10.06.10.90, tiene un arancel NMF de 0%.

2. Chía

La chía ingresa a Noruega bajo el ítem arancelario 12.07.99.90, la cual tiene un arancel NMF de 0%. El link de consulta aranceles para Noruega: https://tolltariffen.toll.no/

Para la chía, es importante mencionar que como los países miembros de EFTA (Noruega siendo uno de los cuatro países miembros) mantienen una normativa homologada con la Unión Europea, la normativa de nuevos alimentos o “novel food” también aplica para Noruega.

El Reglamento de la UE sobre nuevos alimentos (Reglamento (UE) 2015/2283) se incluyó a la legislación noruega mediante el Reglamento Nro. 1215 de 25 de julio de 2017 sobre nuevos alimentos Las nuevas normas comenzaron a aplicarse tanto en Noruega como en la UE a partir del 1 de enero de 2018.

Los importadores noruegos que desean importar productos vegetales, incluido plantas y semillas, necesitan presentar un “certificado fitosanitario”. Las autoridades del país de exportación (Paraguay) son las que expiden dichos certificados. Dicho certificado debe ser presentado a la Aduana noruega al momento de la importación. Link requisitos fitosanitarios: https://www.mattilsynet.no/language/english/

Medidas COVID-19:

A la presente fecha, Noruega no ha implementado ninguna medida arancelaria o no arancelaria que pueda presentar oportunidad para Paraguay. En el reporte de la Organización Mundial de Aduanas, de las medidas adoptadas por los diversos países, Noruega no ha reportado alguna medida en particular por COVID-19.

PANAMÁ

Según el reporte realizado por la Embajada del Paraguay en Panamá, se ha identificado la siguiente lista preliminar de productos, que cuentan con potencial para ser introducidos al mercado panameño: carne bovina; embutidos; arroz; maíz; stevia; productos; lácteos y leche en polvo; medicamentos; fécula de maíz; almidón.

Para el caso, se está trabajando con la Cámara de Comercio, para la identificación de beneficios, incentivos y aranceles. Los productos alimenticios y de consumo masivo, generalmente como el arroz, algunos granos, balanceados para animales, entre otros, son adquiridos directamente por el Gobierno, quien autoriza a las empresas importadoras, su introducción cuando la producción no alcanza para abastecer el mercado local.

POLONIA

Según el reporte realizado por la Embajada del Paraguay en Alemania, se ha identificado la siguiente lista preliminar de productos, que cuentan con potencial para ser introducidos al mercado polaco:

- Productos alimenticios de alta calidad.
- Equipos eléctricos y electrónicos.
- Residuos sólidos de aceite de soja
- Semillas de soja
- Carne bovina congelada
- Aceite de soja
- Maíz
- Juego de cables
- Trigo y morcajo
- Plena flor
- Arroz
- Yerba mate
- Carbón vegetal
- Partes de animales

Respecto a la información remitida por la Embajada de Paraguay en Alemania, al respecto de Polonia, se detalla cuanto sigue:
El Fondo Monetario Internacional publicó el año pasado un informe sobre la economía polaca con un análisis de contexto bastante positivo. Sostenía que Polonia ha protagonizado uno de los ciclos más largos de crecimiento ininterrumpido en el mundo —25 años— y que fue el único país de la Unión Europea capaz de sortear la recesión en la crisis de 2008-2009.

A ello se suma el haber registrado una evolución favorable en términos de empleo, de renta per cápita y de igualdad social. Todos estos factores han contribuido a convertir al país en un destino atractivo para la inversión extranjera.

La gestión del COVID-19 sitúa a Polonia entre los países que fueron tomando medidas proporcionales al peligro percibido por sus autoridades. Los sistemas de atención, alertas y asistencias se encuentran totalmente digitalizados, la información es actualizada diariamente.

Las recientes elecciones, celebradas en dos vueltas representaron además una victoria del sistema de salud de Polonia, al no registrarse un rebrote del virus.

Polonia se presenta al mundo como la sexta economía más grande de Europa con un sólido crecimiento macroeconómico. El único “riesgo” futuro se encuentra en el desbordado crecimiento de su gasto social. Es evidente que la actual coyuntura económica, marcada por la crisis del coronavirus, llevará este año el crecimiento de Polonia a terreno negativo.

Sin embargo, según las previsiones del FMI, su PIB caerá menos (-4,6%) que la media mundial (-4,9%) y mucho menos que los países de la eurozona (-10,2%). He aquí una prueba más de la fortaleza y el dinamismo de la economía polaca, considerada la más importante de Europa del Este.

Con 38 millones de habitantes, una demanda interna robusta, un comercio exterior muy activo —la tasa de apertura supera el 100% del PIB— y un stock creciente de inversión extranjera directa, Polonia se ha convertido en la "fábrica de Europa" y, particularmente, de Alemania al llevarse a cabo en territorio polaco buena parte de las actividades de la cadena de valor industrial germana.

Su desarrollo económico y social ha contribuido decisivamente con los fondos estructurales de la Unión Europea, de los que ha sido principal beneficiario en los últimos años.

Concretamente, en el periodo 2014-2020 habiendo recibido unos 86.000 millones de euros. El país presenta una balanza comercial más o menos equilibrada.

En 2019, las exportaciones de bienes ascendieron a 236.000 millones de euros, mientras que las importaciones se situaron en 235.000 millones. En su lista de socios comerciales, en primer lugar, y de forma destacada, figura Alemania, destino y origen de la cuarta parte del total de las exportaciones e importaciones.

La oferta exportable polaca está compuesta por la industria automóvil, los muebles y las materias primas y semi manufacturados plásticos, mientras que del lado de las importaciones predominan los combustibles, los automóviles y las materias primas.

En lo que se refiere a la inversión extranjera directa, según la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), el stock de inversión acumulado en Polonia se cifra en 236.000 millones de dólares, volumen equivalente al 42% del PIB del país.

Entre las oportunidades de negocio que ofrece el mercado polaco, hay que mencionar en primer lugar las infraestructuras de transporte. Polonia planea actualmente construir a las afueras de Varsovia un nuevo aeropuerto internacional, que llevará aparejado infraestructuras viarias y de alta velocidad ferroviaria. Este proyecto, conocido como Centro de Comunicaciones Solidaridad, supondrá una inversión de 9.000 millones de euros.

Otros sectores de interés son el medio ambiente, la energía convencional y renovable, el material de defensa, las tecnologías de la información y de la comunicación, los bienes de consumo e industriales, la ingeniería y construcción ligados a la obra civil y al sector energético.

PORTUGAL

Según el reporte realizado por la Embajada del Paraguay en Portugal, se ha identificado la siguiente lista preliminar de productos, que cuentan con potencial para ser introducidos al mercado polaco:

- Habas de soja, incluso quebrantadas (excluidas las de siembra para siembra)
- Carne deshuesada, de bovinos, congelada
- Alimentos para perros o gatos, acondicionados para la venta al por menor
- Maíz (excluidas. las de siembra para siembra)
- Azúcar de caña, en estado sólido, (excepto los de la caña de azúcar 1701 13).
- Trigo y morcajo (excluidas las de siembra para la siembra, y el trigo duro)
- Carne deshuesada de bovinos, fresca o refrigerada
- Carne y despojos comestibles
- Leche y productos lácteos;
- Huevos de ave
- Miel natural
- Productos comestibles de origen animal
- Cereales
- Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales
- Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias

La Embajada del Paraguay en Portugal ha informado que en reunión virtual coordinada por la misma a efectos de obtener información cualitativa relevante, entre miembros de la Cámara de Comercio Paraguay-Portugal (CCPP) y el equipo de trabajo de la Representación Diplomática del Paraguay en Portugal, los miembros de la Cámara de Comercio han manifestado haber visitado nuestro país en reiteradas ocasiones, con el propósito de realizar inversiones a través del régimen de Maquila, auscultar alternativas para desarrollar el régimen de turismo y realizar contactos que permitan la importación de productos agroalimentarios.

En ese sentido indicaron la remisión de mails a diferentes gremios y productores con ofertas concretas y consultas de precios, sin obtener en muchos de los casos respuesta alguna. También los miembros de la CCPP señalaron que en las visitas realizadas al Paraguay plantearon solicitudes formales de precios, indicando cantidades específicas de productos requeridos.

En unos casos, las empresas nacionales habrían desestimado la consulta indicando su preferencia de vender al mercado brasileño; en otros casos, señalaron su compromiso de venta futura de su producción, a Brasil –aunque la CCPP habría solicitado conocer el precio establecido con intención de mejorarlo- sin obtener respuesta. A su vez, mencionaron que gremios específicos, habrían señalado su falta de interés en la exportación dado que el 80% de la producción sería destinada al mercado interno.

En ese sentido, los miembros de la CCPP solicitaron la realización de gestiones, con el fin de identificar a productores nacionales interesados en exportar y alternativas para allanar las dificultades señaladas, para -grosso modo- los siguientes ítems: soja, maíz, leche en polvo, pellets, carne bovina, carne de cerdo, azúcar, aceite de soja, aceite de girasol.

Con estos antecedentes, la Representación Diplomática ha señalado la necesidad de trabajo conjunto de manera a identificar a los productores nacionales de los rubros señalados, interesados en establecer eventuales contactos con los empresarios portugueses, articulando gestiones o reuniones puntuales que puedan ser realizadas en el breve plazo, entre los empresarios portugueses y los productores nacionales.

Medidas COVID-19:
Medida en época de pandemia:
"Acceso al Control de Comercio y Sistema Experto (TRACES) para permitir la gestión en línea de los requisitos sanitarios sobre el comercio y la importación dentro de la UE de animales, alimentos, piensos y plantas".

Observación: El sistema TRACES es una herramienta multilingüe de gestión en línea de la UE que notifica, certifica y supervisa el comercio de animales, productos de origen animal, piensos y alimentos de origen no animal, así como plantas, semillas y materiales de multiplicación.

La UE, como bloque, autorizó excepciones para países exportadores que no utilizan el sistema TRACES, como Brasil. En este caso está siendo permitido el envío de certificados originales escaneados. Portugal no aplica directamente ninguna restricción de circulación internacional de mercaderías.

QATAR

Según el reporte realizado por la Embajada del Paraguay en Qatar, se ha identificado la siguiente lista preliminar de productos, como oportunidades comerciales que Paraguay pudiese aprovechar:

- Carne vacuna
- Carne ovina
- Carne aviar
- Granos de soja, sésamo, chía, etc.
- Plantas ornamentales (ejemplo: palmeras)
- Piedras decorativas
- Carbón vegetal
- Arroz y azúcar orgánica
- Miel de abeja

El sistema de distribución no es complicado ya que no hay formalidades severas, sino las regulaciones que deben respetarse. Qatar es un socio comercial muy importante y un inversor sólido en el extranjero con lazos económicos con países como Estados Unidos, Corea del Sur, Singapur, Francia, Alemania y muchos más.

La mayoría de las inversiones extranjeras se dirigen al sector de petróleo y gas en Qatar, y además de eso, hay numerosos empresarios que ya prosperan en el sector comercial y tienen conexiones con las principales exportaciones del país.

Se menciona que la Autoridad de Inversiones de Qatar supervisa las inversiones realizadas en este país, ya sea que provengan del extranjero o que se realicen a nivel local. Se ha reunido información, estadísticas y hechos sobre la inversión y la dirección comercial en Qatar:

ARABIA SAUDITA

Arabia Saudita es el 19º mayor exportador y el 20º mercado de importación más grande del mundo. Las exportaciones ahora representan a todos los sectores económicos. Encabezando la lista de exportaciones a unos 90 países se encuentran los productos petroquímicos, plásticos, productos metálicos, materiales de construcción y electrodomésticos.

- **Regulaciones, aduanas e impuestos**

Arabia Saudita es miembro del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) y de las Organizaciones de Comercio Mundial (OMC).
Los aranceles aduaneros en la mayoría de los productos importados son del 5%. También hay un arancel de protección del 12 o 20% sobre algunas importaciones para apoyar a algunas industrias nacionales. Arabia Saudita ha estado implementando el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (H.S.) de la Organzación Mundial de Aduanas con sede en la ciudad de Bruselas – Bélgica desde 1991.

Existen algunos productos que pueden importarse libres de impuestos, incluida la mayoría del ganado y los aviones. El alcohol para consumo está prohibido. Puede encontrar más información en el sitio web del Ministerio de Finanzas: http://www.customs.gov.sa.

- **Aranceles de importación**

Se puede encontrar información detallada sobre los impuestos actuales, incluidas las listas de aranceles de importación, en el sitio web del Ministerio de Finanzas: http://www.customs.gov.sa/

- **Requisitos de importación / exportación**

El Ministerio de Comercio e Industria (MoCI) tiene jurisdicción sobre todos los problemas de normas en el país, excepto aquellos productos dentro del alcance de la Autoridad de Alimentos y Medicamentos de Arabia Saudita. Su sitio web es: http://www.mci.gov.sa http://www.sfda.gov.sa

- **Importaciones prohibidas y restringidas**

La cultura de Arabia Saudita sigue de cerca la ley islámica. Los artículos que están prohibidos tanto en la ley islámica como en la ley saudita incluyen; alcohol, narcóticos, pornografía, productos de cerdo, libros y material religioso, imitación y artículos falsificados. Vea las pautas sauditas para más detalles.

Las armas, municiones, materiales explosivos y cualquier tipo de cuchillas están restringidas. Las cuchillas solo pueden importarse al Reino con un permiso especial del Ministerio del Interior (MoI), de lo contrario, están estrictamente prohibidas.

Los medicamentos solo pueden ser aprobados por el Ministerio de Salud (MoH). El equipo electrónico para uso personal puede ser revisado por posible material ofensivo.

EMIRATOS ÁRABES UNIDOS

- **Ventajas fiscales:**

Los Emiratos Árabes Unidos se conocen desde hace mucho tiempo como un lugar para hacer negocios libres de impuestos sobre los ingresos y las ganancias corporativas. Muchas empresas también eligen a los Emiratos Árabes Unidos como el centro para su distribución de bienes importados y producidos localmente debido a los aranceles mínimos sobre las importaciones de solo el cinco por ciento y la ausencia de barreras no arancelarias.

La exención del impuesto sobre la renta forma parte integral de la política fiscal de los EAU y ha demostrado ser un elemento muy exitoso para atraer inversión extranjera directa (IED). Es una de las principales razones por las que la economía de los EAU ha podido prosperar en el entorno empresarial dinámico y diversificado que hoy se observa. Impulsada principalmente por el sector privado, la economía de los EAU está impulsada por los consumidores y abierta a las fuerzas de la competencia leal.

- **Estructura de zona libre**

Comenzando con la apertura de la Zona Libre de Jebel Ali en 1985, ahora hay más de 35 zonas de libre comercio en los Emiratos Árabes Unidos, donde se realiza una proporción significativa de las actividades comerciales y comerciales. También proporcionan una fuente importante de negocios para el sector de importaciones, exportaciones y reexportaciones.

Cada zona libre está ubicada estratégicamente cerca de un centro de transporte, lo que reduce los plazos y la logística necesarios para la carga y el envío. Jebel Ali Port, por ejemplo, está muy cerca de Dubái World Central, a punto de ser el centro logístico más grande del mundo. El puerto de Jebel Ali, dentro de la zona franca de Jebel Ali, es también el puerto de contenedores más grande entre Singapur y Rotterdam.

OMÁN

En 2017, Omán se ubicó en el 64º mayor importador del mundo. Durante los últimos cinco años, las importaciones de Omán han aumentado a una tasa anualizada de 1,4%. Las importaciones más recientes son lideradas por Cars, que representan el 7,42% de las importaciones totales de Omán, seguido por aviones, helicópteros y /o naves espaciales, que representan el 4,92%.

- **Reglamentos y aduanas**

La concesión de licencias para actividades comerciales puede ser complicada y puede aumentar significativamente el tiempo que lleva llevar o sacar productos del mercado. Las empresas que buscan importar bienes a Omán deben registrarse en el Ministerio de Comercio e Industria. Se debe obtener una licencia especial para la importación de ciertas clases de productos, como alcohol, ganado, aves de corral, armas de fuego, productos farmacéuticos y explosivos.

Las importaciones de medios están sujetas a la censura del Ministerio de Patrimonio y Cultura por material moral o políticamente sensible. El Ministerio de Información demora o prohíbe las publicaciones si su contenido se considera moralmente sospechoso o políticamente sensible. Los derechos de aduana e impuestos sobre las importaciones Los bienes extranjeros, no estadounidenses/CCG se importan de acuerdo con el arancel arancelario de Omán, que impone derechos modestos que generalmente no exceden el 10%.

Según datos del Banco Mundial de 2016, la tasa promedio de impuestos a la importación es de 3.2%. Con la entrada en vigencia del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Omán en enero de 2009, el comercio bilateral de productos industriales y de consumo, con la excepción de ciertos productos textiles y de indumentaria, ahora está libre de impuestos.

Omán proporcionó acceso libre de impuestos en prácticamente todos los productos en su lista de tarifas y eliminará aranceles en el puñado restante de productos en unos pocos años. No hay IVA en las ventas.

KUWAIT

Kuwait fue la economía número 56 del mundo en términos de PIB (US$ a precios actuales), el número 47 en exportaciones totales, el número 64 en importaciones totales y la economía número 54 más compleja según el Índice de Complejidad Económica (ECI).

- **Barreras arancelarias y no arancelarias**

La Administración General de Aduanas recauda un arancel general del cuatro por ciento sobre la mayoría de las importaciones. El costo, el seguro y el flete (CIF) incurre en una tarifa plana para los bienes importados.

La mayoría de las importaciones están sujetas a la tasa general del cuatro por ciento, evaluada sobre el valor CIF o sobre el costo y el valor del flete (C&F) (Incoterms 2000) más el uno por ciento del valor de los bienes. En todos los demás artículos en los que se fabrica un producto similar en Kuwait, el arancel oscilará entre el 15 y el 25 por ciento.

No hay derechos de aduana sobre alimentos, productos agrícolas o bienes de consumo esenciales. Algunas máquinas, la mayoría de las piezas de repuesto y todas las materias primas también están exentas de derechos de aduana. El derecho de tránsito es del dos por ciento *ad valorem*.

- ***Los* siguientes productos no están permitidos en Kuwait:**
  - Carne de cerdo y productos de carne de cerdo
  - Bebidas alcohólicas y productos que contienen bebidas alcohólicas.
  - Máquinas de juegos
  - Materiales considerados pornográficos
  - Kuwait, asimismo, prohíbe las importaciones de Israel.

REINO UNIDO

Según el reporte realizado por la Embajada del Paraguay en Reino Unido, se ha identificado la siguiente lista preliminar de productos, como oportunidades comerciales que Paraguay pudiese aprovechar:

- Carne Bovina deshuesada congelada
- Carne Porcina
- Semillas de soja
- Cueros y pieles curtidos de bovino
- Productos derivados de madera y celulosa, textiles, calzados, manufacturas de piedras, minerales y vidrio
- Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética.
- Impresoras offset no expresado ni comprendido en otra parte
- Arroz parbolizado semiblanqueado o blanqueado, pulido o glaseado, y Arroz partido
- Papas preparadas o conservadas s/vinagre o ácido acético, s/congelar
- Maderas no expresado ni comprendido en otra parte, aserradas, espesor > 6mm.
- Prendas de vestir de punto, de algodón, p/mujeres o niña (Vestidos, Chaquetas, Faldas o faldas pantalón, Corpiños, Camisas y blusas, Suéteres, pullovers, chalecos y similares)
- Espectrómetros excluidos de emisión óptica
- Silenciadores y caños de escape p/vehículos automóviles
- Colas o adhesivos no expresado ni comprendido en otra parte, acondicionados p/la venta por menor, peso <= a 1Kg.
- Pinturas y dibujos hechos totalmente a mano
- Cerveza de malta

1. Carne y derivados de la producción bovina y porcina

Explorar el interés del Reino Unido en adquirir carne bovina congelada, la cual no ha sido importada desde Paraguay desde el 2018, y considerando teniendo en cuenta la importancia y trayectoria de esta en otros países europeos, así como también el volumen de producción y exportación existentes.

En cuanto a la Cuota Hilton, coordinar una conversación telefónica o videoconferencia con la Subsecretaria de Estado del Parlamento Británico, Ministra para Europa y las Américas, Embajadora Wendy Morton, para mantener la proporción correspondiente al Reino Unido posterior a su salida de la Unión Europea.

Con relación a la exportación de carne porcina, consultar con los productores y empresas nacionales la experiencia con los nueve países europeos con los que ya se comercializa y a la vez, el interés y la capacidad para hacerlo al mercado británico

2. Semillas de soja

La exportación de semillas de soja debería también ser un importante producto a ofrecer al mercado británico, el cual no se volvió a exportar desde el 2016. Consultar con el gremio nacional a que se debió este cese de exportación al Reino Unido, y a la vez explorar el interés de potenciales importadores en este país.

3. Cueros y pieles curtidos de bovino

Este grupo de productos es el 4to más exportado a Europa, pero sin embargo no ingresa al mercado británico. Podríamos explorar la posibilidad de exportarlo al Reino Unido, conversando con representantes del rubro en Paraguay consultando el interés y experiencia en otros países europeos, para posteriormente hacer contacto con empresas locales que puedan ser futuros compradores.

4. Productos derivados de madera y celulosa, textiles, calzados, manufacturas de piedras, minerales y vidrio

Si bien estos productos no representan un significante valor dentro del universo total de las exportaciones, es notable el crecimiento exponencial en estos sectores, lo que podría indicar un creciente interés por parte del mercado británico. Esto podría explorarse, siendo estas industrias poco tradicionales en el país y de alcance directo a las pequeñas y medianas empresas, proveedoras de mano de obra directamente vinculada al producto, en muchos casos.

5. Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética.

Este grupo de productos también tuvo un significante incremento en los últimos cinco años, por lo que se podrían o considerar la oportunidad de explorar el mercado local por el interés de estos productos y hacer contacto con representantes del rubro en Paraguay.

No deja de ser interesante consultar sobre la exportación del aceite de cannabis para uso medicinal y el interés de importación por parte de empresas farmacéuticas británicas, siendo este un producto de creciente demanda y con un enorme potencial comercial.

6. Productos novedosos

Nuevamente, estos productos no significan actualmente una importante parte de las exportaciones de Paraguay al Reino Unido, pero sin embargo son productos que por primera vez se comercializaron en el 2019 y podrían tener una importante participación en el futuro:

- Arroz parbolizado semiblanqueado o blanqueado, pulido o glaseado, y Arroz partido
- Papas preparadas o conservadas s/vinagre o ácido acético, s/congelar
- Maderas no expresado ni comprendido en otra parte, aserradas, espesor > 6mm.
- Prendas de vestir de punto, de algodón, p/mujeres o niña (vestidos, chaquetas, faldas o faldas pantalón, corpiños, camisas y blusas, suéteres, pullovers, chalecos y similares)
- Espectrómetros excluidos de emisión óptica
- Colas o adhesivos no expresado ni comprendido en otra parte, acondicionados p/la venta por menor, peso <= a 1Kg.
- Cerveza malta

Medidas COVID-19:

No cobro de aranceles a la importación de insumos médicos. Aplazamiento de pago de IVA a importadores

REPÚBLICA DOMINICANA

Según el reporte realizado por la Embajada del Paraguay en República Dominicana, se ha identificado la siguiente lista preliminar de productos, como oportunidades comerciales que Paraguay pudiese aprovechar:

- Azúcar de caña
- Aceite de tung
- Almidón de maíz
- Chía
- Harina de soja
- Leche entera en polvo
- Maíz amarillo a granel
- Insecticidas
- Medicamentos para uso veterinario
- Tabaco
- Tripas

Respecto a la información adicional relevante remitida por la Embajada de Paraguay en República Dominicana, se detalla cuanto sigue:

- **Barreras arancelarias y no arancelarias a la entrada de productos**

La Dirección General de Aduanas (DGA) es la entidad gubernamental encargada de facilitar y controlar el comercio internacional de la República Dominicana. Entre sus atribuciones está la recaudación de los tributos relacionados con el comercio exterior, el control de la evasión fiscal y del comercio ilícito, así como contribuir al fortalecimiento de los mecanismos de seguridad nacional y de protección de la salud y el medio ambiente.

Para efectuar importaciones se requiere presentar una Declaración Única Aduanera (DUA), la cual permite a los contribuyentes autodeterminar sus obligaciones tributarias aduaneras, remitir la información a la aduana por vía electrónica y realizar los pagos correspondientes de manera electrónica. La DUA debe ir acompañada de la factura comercial (1 original y 4 copias), lista de precios, los documentos de transporte según el medio de transporte utilizado (1 original y 4 copias), así como de un certificado de origen en el caso de las importaciones preferenciales. Adicionalmente, según el producto de que se trate, debe presentarse un permiso o autorización de importación y los certificados fitosanitarios y zoosanitarios que correspondan.

- **Aranceles**

La República Dominicana aplica como mínimo trato arancelario NMF tanto a los Miembros de la OMC como a los no miembros. Todos los derechos arancelarios a la importación son ad valorem. Las exportaciones de determinados productos (agropecuarios, químicos y minerales) están sujetas a autorizaciones, permisos o certificados emitidos por diversas instituciones.

La República Dominicana aplica preferencias arancelarias bajo el DR-CAFTA, el MCCA y otros acuerdos preferenciales. Existe progresividad arancelaria pero ésta no sigue las pautas típicas: aunque el tipo medio aplicado a los productos acabados es superior al de los productos semiacabados, el tipo medio de los aranceles aplicados a las materias primas es superior al de los productos semiacabados.

Además de los aranceles, las importaciones de mercancías están sujetas al pago de tasas específicas por concepto de servicio aduanero.

- **Restricciones, licencias de importación y permisos sanitarios y fitosanitarios**

La importación de algunos productos está regulada mediante permisos de importación con el fin de proteger la seguridad pública, el medio ambiente, la flora, la fauna y la salud pública. En el caso de los productos y subproductos de origen vegetal y animal los permisos o "autorizaciones" de importación son expedidos por la Secretaría de Estado de Agricultura y deben de estar acompañados de una "guía de no objeción" fitosanitaria o Zoosanitaria, según sea el caso. Además, conforme a las disposiciones del CITES, la importación de plantas y animales, y sus productos, partes y derivados, requiere de un permiso emitido por la Secretaría de Estado de Medio Ambiente.

La Comisión Nacional de Normas y Sistemas de Calidad (COMINNOR) es la autoridad estatal encargada de definir la política de normalización y de aprobar la elaboración y revisión de los reglamentos técnicos y normas dominicanos.

La República Dominicana es miembro de varios organismos internacionales de normalización tales como el CODEX Alimentarius, la ISO12, la Comisión Panamericana de Normas Técnicas (COPANT), la Comisión Internacional de Electrotecnia (IEC14), el Sistema Interamericano de Metrología15, la Cooperación Interamericana de Acreditación (IAAC), el Buró Internacional de Pesas y Medidas (BIPM16) y la Comisión Centroamericana y del Caribe de Normalización (COMCANOR).

En la República Dominicana la Secretaría de Estado de Agricultura (SEA) es la encargada de la elaboración, adopción y control de las medidas fito y zoosanitarias, y las relativas a los alimentos no procesados, mientras que aquellas relacionadas con la inocuidad de los alimentos elaborados están a cargo de la Secretaría de Estado de Salud Pública y Asistencia Social (SESPAS), a través de su Departamento de Control de Riesgos de Alimentos y Bebidas.

Dentro de la SEA, las funciones fitosanitarias dependen del Departamento de Sanidad Vegetal y los controles zoosanitarios están a cargo del Departamento de Sanidad Animal de la Dirección General de Ganadería.

La República Dominicana es miembro de organizaciones internacionales como la Comisión del Codex Alimentarius, la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE) y la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF). También participa en organizaciones regionales como el Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria (OIRSA).

La importación de medicamentos y cosméticos requiere de la obtención de un registro sanitario otorgado por la Secretaría de Salud Pública y Asistencia Social (SESPAS) y del análisis de muestras que deberán ser suministradas con anterioridad a la operación de importación. La solicitud de registro para los medicamentos la pueden realizar las empresas nacionales o extranjeras ante el Departamento de Drogas y Farmacias de la SESPAS, y la expedición o rechazo del registro debe realizarse en un plazo de 90 días.

En caso de que la SESPAS no pueda cumplir con este plazo, puede asignar a laboratorios de referencia reconocidos para que realicen la evaluación correspondiente y certifiquen el producto en proceso de registro. Se prohíbe la importación de medicamentos que no posean certificado de venta libre en su país de origen. Algunos productos requieren de trámites o documentos específicos, entre ellos:

Producto	Trámite o Documento	Institución o Departamento Encargado
Productos Alimentarios	Registro Sanitario	Secretaria de Estado de Salud Pública y Asistencia Social (SESPAS)
Productos Agrícolas protegidos por la OMC: ajo, cebolla, arroz, habichuela, maíz, azúcar y productos de origen pecuario como pollo y leche.	Permiso de Importación	Secretaria de Estado de Agricultura (SEA)
Productos y Subproductos de origen vegetal no protegidos por la OMC (semillas y plantas)	Permiso de Importación	Secretaria de Estado de Agricultura
Productos y subproductos de origen animal no protegidos por la OMC	Permiso de Importación	Secretaria de Estado de Agricultura
Fertilizantes y materia prima para su formulación	Permiso de Importación	Secretaria de Estado de Agricultura
Animales vivos, huevos fértiles y vacunas	Carta de no objeción	Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA)
Productos y subproductos pesqueros	Carta de no Objeción	Departamento de Recursos Pesqueros (DRP)
Pesticidas	Carta de no Objeción	División de Pesticidas del Departamento de Sanidad Vegetal
Productos químicos y farmacéuticos	Registro Sanitario y Licencia de Importación	Secretaria de Estado de Salud Pública y Asistencia Social
Medicinas	Registro Sanitario y Licencia de Importación	Secretaria de Estado de Salud Publica y Asistencia Social

Valoración en Aduana

El valor de las mercancías importadas es el valor de transacción, entendido como el precio pagado o por pagar por dichas mercancías. El valor de transacción se aplica sobre la base C.I.F tanto para las importaciones en régimen de NMF como para las preferenciales, y se utiliza con respecto a más del 90 por ciento de las importaciones.

El resto se sujeta a revisión y ajuste del valor declarado por parte de la autoridad aduanera, obedeciendo a diferentes motivos.

Normas de origen

Las únicas normas de origen específicas que aplica República Dominicana son las establecidas en sus acuerdos comerciales (con la CARICOM, Centroamérica, Panamá y el DR-CAFTA). En el Tratado de Libre Comercio con Centroamérica, las normas de origen se basan, como regla general, en el cambio de clasificación arancelaria conforme al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA).

También se aplican reglas de valor de contenido regional y reglas mixtas. Se utiliza la auto certificación por parte del importador, el productor o el exportador para la emisión de los documentos de origen.

Etiquetado y envasado
La Dirección General de Normas y Sistemas de Calidad (DIGENOR) de la Secretaría de Industria y Comercio publica las normas técnicas aplicables a los productos importados. No existen normas o estándares para el etiquetado o envasado de productos en general, sin embargo, República Dominicana tiene dos normas sobre el etiquetado25 relativa a los alimentos preenvasados (NORDOM) y otra relativa a los medicamentos (NORDOM 407) en conformidad con las prácticas internacionales (Norma ISO 750).

Importaciones prohibidas
La República Dominicana aplica prohibiciones a la importación de algunos productos a fin de proteger la salud humana y de los animales y preservar los vegetales, así como por razones medioambientales, de conformidad con su legislación nacional o sus compromisos internacionales.

Las prohibiciones a la importación se aplican por igual a todos los interlocutores comerciales. Se prohíbe la importación de productos como:
•Automóviles usados de más de cinco años
•Vehículos pesados para el transporte de mercancías con capacidad superior a cinco toneladas y con más de 15 años de fabricación
•Electrodomésticos usados

Impuestos
Los importados deben pagar el Impuesto sobre la Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios (ITBIS) y el Impuesto Selectivo al Consumo (ISC).

En la República Dominicana el impuesto al valor agregado conocido como ITBIS se aplica sobre la venta interna y la importación de bienes y servicios27, la base imponible es el valor C.I.F. de las mercancías más los derechos de aduana y los demás derechos que se tengan que pagar por motivo de la importación.

Además, se aplica un Impuesto Selectivo al Consumo (ISC28) sobre la venta interna y la importación de determinados bienes y servicios. Algunos de los productos gravados con el ISC son los derivados del alcohol y el tabaco, alfombras, caviar, relojes de lujo, electrodomésticos, productos electrónicos, joyas y perfumes. La tasa del ISC se aplica en función del producto y varía entre el 15 y el 130 por ciento, siendo las tasas más altas aquellas aplicadas a los productos del tabaco y las bebidas alcohólicas. La base imponible para el ISC es el valor C.I.F. de la mercancía, más el derecho de aduana y cualquier otro derecho aplicable por motivo de la importación, excepto el ITBIS.

Medidas COVID-19

La Dirección General de Aduanas (DGA) de la República Dominicana aclara que mantiene sus operaciones de verificación y despacho "de carga y combustibles para garantizar los suministros a la población", en estas operaciones se priorizan alimentos, medicamentos e insumos requeridos para la producción de los rubros fundamentales para la población durante este periodo especial por el COVID-19 y, luego de este orden, la carga general.

De igual forma, la DGA precisó que los envíos de paquetería aérea continúan de manera regular, por lo que el servicio de Correo Expreso (Courier) opera con normalidad, lo mismo que las tareas de exportación.

No obstante no se decretaron preferencias arancelarias por la situación.

SUDÁFRICA

Según investigaciones realizadas por la Embajada del Paraguay en Sudáfrica, se ha identificado la siguiente lista preliminar de productos, a ser aprovechadas por Paraguay como oportunidades comerciales:

- Tripas, vejigas y estómagos de animales
- Cereales, Arroz;
- Semillas y frutos oleaginosos;
- Residuos alimenticios

En ese sentido, la Embajada ha mencionado que para estos productos el arancel consolidado NMF es del 7,7%.

En el Acuerdo MERCOSUR-SACU, Sudáfrica otorga ventaja arancelaria a Paraguay en un contingente total de 8.200 toneladas métricas distribuido para las partidas 0202; 1201; 1507 y 1212.

Medidas COVID-19:

A la fecha 21 de julio 2020, Sudáfrica se encuentra en la fase 3 de las medidas adoptadas para la pandemia COVID-19. Las restricciones de movimiento de personas entre las provincias están limitadas. Sin embargo los transportes de cargas de productos están exceptuados.

No se aplican restricciones a las importaciones de productos. En algunos casos se exceptúan determinados impuestos. No se permite la comercialización de bebidas alcohólicas y del tabaco.

SUECIA

A continuación se transcribe la información detallada por la Embajada de Paraguay en Suecia, respecto al análisis realizado sobre ese país. Los productos identificados con potencial fueron el arroz y la chía.

1. Arroz

El arroz pulido o glaseado, bajo el ítem arancelario 10.06.30, tiene un arancel preferente de 0% si el importador tiene una licencia de importación de cupo de tercer país, hasta que se cumpla la cuota de importación de la Regulación Nro. 1273/2011. La cuota de importación es anual (del 1 de enero a 31 de diciembre) y se renueva cada año. Luego de que se cumple la cuota de importación, el importador paga un arancel fijo de 175 euros por tonelada.

El arroz descascarillado ("arroz cargo" o "arroz pardo"), bajo el ítem arancelario 10.06.20, tiene un arancel preferente de 15% *ad valorem* si el importador tiene una licencia de importación de cupo de tercer país, hasta que se cumpla la cuota de importación de la Regulación Nro. 1273/2011. Luego de que se cumple la cuota de importación, el importador paga un arancel fijo de 42,50 euros por tonelada.

El arroz partido, el ítem arancelario arancelaria 10.06.40, tiene un arancel preferente de 45 euros por tonelada si el importador tiene una licencia de importación de cupo de tercer país, hasta que se cumpla la cuota de importación de la Regulación Nro. 1273/2011. Luego de que se cumple la cuota de importación, el importador paga un arancel fijo de 65 euros por tonelada.

El arroz con cáscara o arroz "paddy", bajo el ítem arancelario 10.06.10, tiene un arancel preferente de 15% *ad valorem* si el importador tiene una licencia de importación de cupo de tercer país, hasta que se cumpla la cuota de importación de la Regulación Nro.1273/2011. Luego de que se cumple la cuota de importación, el importador paga un arancel fijo de 211 euros por tonelada.

2. Chía

En el caso de la chía, esta ingresa bajo el ítem arancelario 12.07.99.96.90, y tiene un arancel NMF de 0%. Este producto es considerado un *"novel food"* o alimento nuevo por la Unión Europea, por lo cual debe cumplir con ciertos requisitos para etiquetado y contenido máximo en productos.

La Decisión de la Comisión Nro. 2009/827/EC autorizó la comercialización de semillas de chía (salvia hispánica) como nuevo ingrediente alimentario, para ser utilizado en productos de pan con un contenido máximo del 5% de semillas de chía (salvia hispánica). La Decisión de Implementación de la Comisión 2013/50 /EU autorizó una extensión del uso de semillas de chía (no más del 10%) en productos horneados, cereales para el desayuno, frutos secos y mezclas de semillas, y la comercialización de semillas de chía preenvasadas. Se requiere un etiquetado adicional de las semillas de chía empacadas para consumo para informar al consumidor que la ingesta diaria no debe ser superior a 15 g por día.

La semilla de chía se puede vender al consumidor final solo si tiene empaque. La carta de autorización de Irlanda (18 de septiembre de 2015) autorizó una extensión del uso de semillas de chía en jugos de frutas y mezclas de jugos de frutas.

Medidas COVID-19:
En cuanto a medidas arancelarias o no arancelarias de comercio exterior, es importante mencionar que al ser Suecia país miembro de la Unión Europea (unión aduanera), cualquier decisión de medidas de carácter arancelario o no arancelaria se adopta principalmente en la Comisión Europea, para cumplimiento de los 28 países miembros.

En cuanto a medias positivas que ha adoptado la Comisión Europea, con aplicación a Suecia, está la suspensión temporal de IVA en productos importados para combatir la pandemia por organizaciones registradas y que sean de entre libre y gratuita a la ciudadanía, desde el 1 de enero al 31 de julio del 2020, de acuerdo a la Decisión de la Comisión C (2020) 2146 de 3 de abril de 2020.

SUIZA

A continuación se transcribe la información detallada por la Embajada de Paraguay en Suecia, respecto al análisis realizado sobre ese país. Los productos y servicios identificados con potencial fueron:

- Carne vacuna y aviar
- Yerba mate
- Azúcar orgánica
- Tés orgánicos
- Bebidas de guaraná
- Snacks de Mandioca

Servicios

- Turismo (eco-turismo)
- Economía naranja o creativa: la industria cultural y creativa, industria del ocio y entretenimiento

La firma del acuerdo EFTA-MERCOSUR se encuentra pendiente, en mismo se detallarán los aranceles o regímenes particulares

Respecto a la estructura económica de Suiza, como información referencial se indica su política de gran proyección hacia el exterior, tanto en términos comerciales como en lo que se refiere a la inversión donde predomina el sector de servicios tanto en empleo como en términos de valor agregado bruto.

Además, posee una política económica poco intervencionista y con ciertas dificultades para la adopción de políticas coyunturales activas debido a la gran sensibilidad social frente a los déficits públicos y es altamente dependiente de las industrias de exportación.

Según el ranking anual de la IMD Business School de Lausanne, Suiza es el país más competitivo en Europa y cuarto a nivel mundial, debido a la gestión en educación, los servicios de salud y la calidad de vida.

Los elementos básicos del modelo económico suizo son:
1. Búsqueda permanente del consenso en el ámbito político que se traslada inevitablemente al económico.
2. Población calificada, disciplinada y con una cultura del trabajo y el ahorro arraigada.
3. Alto costo salarial, amortiguado parcialmente, en comparación con otros países de la OCDE, por menores cargas sociales atribuidas a las empresas
4. Relaciones de trabajo caracterizadas por una larga tradición de concertación en donde no es habitual el recurso a la huelga.
5. Competencia interna relativamente reducida.
6. Disponibilidad de abundante capital financiero y credibilidad del sistema bancario.
7. Especialización en producciones con alto contenido tecnológico lo que permite la diferenciación del producto suizo.

TURQUÍA

A continuación se describe la información detallada por la Embajada de Paraguay en Turquía, respecto al análisis realizado sobre ese país. Los productos identificados con potencial comercial fueron:

- Carne
- Arroz
- Trigo
- Sésamo
- Chia
- Cereales y oleaginosas
- Maderas
- Muebles
- Frutas
- Hortalizas
- Hierbas, Té
- Fármacos

1. Ganado bovino

Los grandes beneficiarios del crecimiento de las importaciones de ganado bovino en Turquía han sido Uruguay y Brasil, que empezaron a exportar a Turquía en 2015 y 2016 respectivamente, cubriendo ya en 2018 el 71% de las importaciones turcas de cabezas de ganado bovino (42% Brasil y 29% Uruguay) y el 60% medidas por su valor (36% Brasil y 24% Uruguay).

España, por su parte, empezó a exportar ganado bovino a Turquía en 2017, siendo en 2018 el quinto mayor exportador, con un 3,5% del total de cabezas de ganado adquiridas por el mercado y un 5,4% en términos de valor. Como se detallará en el estudio, la principal ventaja del ganado originario de los países sudamericanos es su precio sensiblemente inferior respecto al de los competidores europeos. La compra de estos productos se lleva a cabo en base a cuotas establecidas por el gobierno de acuerdo a las necesidades.

2. Arroz

Turquía exige una licencia de importación para importar arroz pero no otorga esas licencias para importar arroz al tipo consolidado del derecho de Turquía. De acuerdo con la solicitud, ese país también aplica un contingente arancelario para las importaciones de arroz exigiendo que, a fin de importar cantidades especificadas de arroz a niveles arancelarios reducidos, los importadores deben comprar cantidades especificadas de arroz nacional a, entre otros, la Junta de Cereales de Turquía (TMO), los productores turcos o las asociaciones de productores ("la prescripción de compra de productos nacionales").

3. Cereales y oleaginosas

Con el objetivo de tender a moderar los precios de los alimentos, el gobierno de Turquía anunció la rebaja de aranceles a la importación de algunos componentes de la dieta animal. Se trata de derivados de la molienda de cereales y oleaginosos comprendidos en el código aduanero 2302 del sistema armonizado, que incluye derivados de la molienda de trigo, maíz, además de otros cereales, así como también oleaginosos.

La medida del gobierno de Turquía tiende a reducir los costos de alimentación en los corrales de engorde, lo cual podría ser un aliciente para elevar las cantidades de importación de animales en pie. Este país es, por amplio margen, el principal destino de la exportación en pie de ganado uruguayo.

4. Maderas, muebles

Las importaciones de productos forestales de Turquía habían aumentado cada año debido a su creciente construcción, muebles, productos de paneles, construcción de yates e industrias papeleras. Aunque las importaciones de productos forestales se redujeron en 2009 debido a una desaceleración económica mundial, las importaciones en todos los artículos mostraron notables incrementos en los primeros dos meses de 2010.

Las importaciones totales de troncos fueron 0,9 mm3, de madera fueron 454.000 m3, de astillas y desechos de madera fueron 1,6 Toneladas métricas y de pulpa de madera fueron 612.000 toneladas métricas. Aunque el mar negro los países disfrutan de una ventaja de precio para los troncos y la madera debido a su proximidad geográfica, Estados Unidos ha sido un importante proveedor de troncos de madera dura y madera, chapas y troncos de chapa, astillas de madera y pulpa de madera.

El consumo de productos forestales ha aumentado debido a los proyectos de construcción en curso, impulsados por aumento de la población, migración a las ciudades más grandes e ingresos crecientes. Además, un fuerte la industria del mueble, el aumento en la producción de paneles y la construcción continua de yates también contribuyeron a la creciente demanda.

5. Frutas y verduras

Turquía es puente de tránsito comercial entre Europa y Asia, el 1er productor agrícola de Euro-Asia y el 4to a nivel mundial. Donde, según el alcance de este estudio, la demanda internacional de alimentos (oportunidades) está concentrada en insumos para la industria alimentaria y en frutas que no se pueden producir localmente (tropicales).

Tiene altas barreras arancelarias y limitado acceso a la cadena de distribución, por lo que la incursión en este mercado dependerá de la experiencia del empresario y la creación de una política comercial que mejore las condiciones de acceso.

Existen ciertas oportunidades para el producto salsas (no de tomate) aderezos y condimentos y como nichos no tradicionales así como aquellos que contengan frutas tropicales.

También existen oportunidades para mermeladas con frutas tropicales, así como para jugos y concentrados diferentes a uva, manzana, tomate. Por ejemplo, jugo de piña el cual se compra en Indonesia (38%) y España (23%). Por último, se evidencian algunas oportunidades en café (sobre todo tostado) y en subproductos de cacao.

Ambos tipos de oportunidad se pueden desarrollar en el canal moderno, pero solo entre aquellos que venden productos importados, los cuales tienen un 17% de participación de las ventas de alimentos al por menor (Migros, Carrefour, Tesco). En el canal tradicional las importaciones son prácticamente inexistentes. Los compradores buscan socios comerciales, no solo proveedores; son de buena paga; quieren todo rápido y puntual (aduanas están segmentadas por tipo de producto).

Barreras de acceso: los aranceles por altos representan una barrera y reflejan un alto proteccionismo en el sector agrícola: cacao en grano (13%) café en grano (13%), papaya (86%), mango (45%). Además, existen requisitos no arancelarios, por ejemplo las certificaciones (buenas prácticas agrícolas y certificación halal).
Es un país islámico de los más liberales (no hay consumo de cerdo, pero el mercado de bebidas alcohólicas está muy desarrollado), donde la certificación halal es verificada a lo sumo por un 15% de los consumidores, su nacionalismo impulsa la preferencia de productos turcos.

6. Fármacos

Turquía se encuentra en un proceso de liberalización e internacionalización de su economía. En este sentido está llevando a cabo desde hace años políticas destinadas a reducir al máximo el papel del estado en el tejido económico turco, así como a fomentar la vertiente internacional de su economía. No obstante, este proceso de liberalización tiene algunas limitaciones en los campos que el Gobierno considera estratégicos (como por ejemplo el complejo militar-industrial) o que considera importantes para el interés de la sociedad. Entre éstos últimos se encuentra el sector farmacéutico por los diferentes motivos que se listan a continuación.

En primer lugar, el Gobierno es quien determina la cantidad de productos (que no de producción) que se comercializan en el mercado turco. Esto es así debido a que el estado se reserva el derecho de otorgar o denegar las diferentes licencias requeridas para cualquier actividad relacionada con la comercialización de los fármacos.

Así, para la importación, exportación o producción de un producto del sector farmacéutico se requiere una licencia dada por la Administración del Estado, concretamente por el Ministerio de Salud. Con esta política el Estado pretende dar una cierta protección al tejido productivo turco de este sector, así como garantizar la calidad de los diferentes productos que se comercializan en su mercado así como para conservar su imagen en los productos exportados a terceros países, tanto materias primas como productos acabados.

En segundo lugar, el estado es quien determina el precio final de venta al público de los diferentes productos farmacéuticos. Para decidir el precio final de los productos producidos en Turquía la legislación vigente establece que se tome como base los costes de producción y se le añada como beneficio alrededor del 20% de éstos.

Esta propuesta se presenta al Ministerio de Salud que en el plazo de 15 días debe dar una respuesta. En caso de que no la haya la legislación establece que se acepte el silencio administrativo como una adaptación automática del precio final del producto al precio del mercado como resultado del efecto de la inflación en el mismo.

Generalmente el Ministerio de Salud concede un beneficio sobre los 10 costes totales del 15% para un periodo de tiempo determinado, pasado el cual se le debe presentar una nueva adaptación de estos.

En lo referente a la estipulación del precio de venta de los fármacos importados se debe especificar el precio al que se pretende comercializar en el mercado turco junto con el precio medio del mismo producto en otros mercados, de tal modo que se pueda establecer una comparación de precios. Esto debe presentarse cuando se demanda al Ministerio de Salud la licencia de importación de dichos productos. Se es especialmente meticuloso con este procedimiento cuando se lleva a cabo la petición de importación de productos de alta tecnología ya que la comparación de internacional permite establecer un precio medio para Turquía que evite el mercado negro de los mismos por su excesivo precio.

La presentación de nuevos precios al Ministerio para adaptarlo a los nuevos costes como consecuencia de la inflación o el encarecimiento de la importación por las variaciones de las paridades monetarias puede hacerse varias veces al año, a no ser que el anterior precio fijado lleve parejo un periodo de tiempo fijo.

Respecto a las particularidades con relación a las importaciones, a continuación se transcribe la información adicional remitida por la Embajada (https://www.ticaret.gov.tr/gumruk-islemleri/sikca-sorulan-sorular-frequently-asked-questions/english/import-regime)

¿Cómo se pueden aprender los impuestos debidos sobre los bienes a importar?
En primer lugar, para comenzar los procedimientos para las mercancías que se importarían (es decir, para conocer los impuestos adeudados o los documentos que se presentarían a las administraciones aduaneras), la posición de las estadísticas de aranceles aduaneros de las mercancías emitidas, que son clasificado en el Arancel de Aduanas de Turquía promulgado anualmente, tiene que ser conocido.

Los impuestos sobre los bienes importados que se indican a continuación no existen en ninguna legislación en conjunto.

Derechos de aduana: los derechos de aduana están determinados por el Régimen de importación, que publica el Ministerio de Economía en el Boletín Oficial de Turquía el 31 de diciembre y entra en vigor el 1 de enero del año siguiente.

Las siguientes listas del régimen de importación cubren los productos relacionados que se detallan a continuación:
Lista No. I; Productos agrícolas.
Lista No. II; Productos industriales.
Lista No. III; Productos agrícolas procesados.
Lista No. IV; pescado y otras pesquerías.
Lista No. V; algunas materias primas industriales o bienes intermedios (algunos productos químicos, microelectrónica, etc.) que no se producen en la UE, dentro del alcance de la Lista de Suspensión que está vigente en la UE.
Lista No. VI: De los bienes que se encuentran en esta lista, solo a los artículos identificados en la columna del nombre de los artículos, el arancel aduanero se aplica como 0% siempre que se utilicen en aeronaves civiles, y en este caso las disposiciones de la legislación aduanera para su uso eventual.

Impuesto al valor agregado: los bienes que están cubiertos:
En la Lista No.1 se aplican 1%,
En la Lista No. 2 se aplica el 8% del IVA.

Los productos que no están incluidos en estas listas generalmente están sujetos al 18% del IVA.
Impuesto al consumo: el impuesto al consumo que se pagaría durante el proceso de importación está determinado por las listas adicionales de la Ley del impuesto al consumo, que se mencionan a continuación.

Lista No. I cubre combustibles y aceites,
La Lista No. II cubre vehículos,
La Lista No. III cubre las bebidas alcohólicas y los productos de tabaco.
La Lista No. IV cubre productos electrónicos, cosméticos y varios productos.
Fondo de apoyo a la utilización de recursos: el 6% de los fondos se deriva de la importación con crédito de aceptación, carta de crédito diferida y contra reembolso.

Dado que el Ministerio de Aduanas y Comercio no determina ninguno de los impuestos aplicados a las importaciones, las preguntas sobre los derechos de aduana, el fondo de desarrollo de viviendas, el impuesto antidumping, los subsidios y la responsabilidad financiera adicional deben dirigirse al Ministerio de Economía; las preguntas sobre el IVA y el impuesto especial deben dirigirse a la Administración de Ingresos de Turquía; Las preguntas sobre los recortes de obras literarias y artísticas deben dirigirse al Ministerio de Cultura y Turismo.

¿Cómo puedo conocer la legislación de los productos a importar?
La legislación de los productos sujetos al proceso de importación varía según las características de estos artículos. Dicho esto, como marco general, es posible llegar a información general relacionada con la importación de los bienes desde el sitio web de legislación del Ministerio de Economía.

¿Cómo se importan los animales, productos animales y plantas?
Los productos agrícolas a importar son inspeccionados por el Ministerio de Agricultura y Silvicultura en términos de salud y seguridad humana, presencia y salud de animales y plantas. En este contexto, ciertos animales y productos de origen animal están sujetos a controles veterinarios en los puntos de control veterinario fronterizo de conformidad con la legislación pertinente.

A la entrada de animales y productos animales sujetos a controles veterinarios en el país:
- Notificación previa al Ministerio de Agricultura y Silvicultura de conformidad con la legislación pertinente, y
- Presentación de la carta de conformidad que emitirá el Ministerio de Agricultura y Silvicultura a las administraciones aduaneras al someter el artículo al régimen de libre circulación.

Siempre que esté sujeto al permiso del Ministerio de Agricultura y Silvicultura y se emita una carta de conformidad, los animales y las universidades traídos a nuestro país con el propósito de competir y manifestarse durante un cierto período de tiempo, regalados a hombres civiles y militares de alto nivel, traídos a nuestro país para ser exhibidos en zoológicos privados y oficiales.
No se emite un Certificado de Control para animales que las instituciones de investigación científica y otras utilizarán en la investigación científica.

UCRANIA

Respecto a la información remitida con relación a los productos identificados, se detalla cuanto sigue:

- Arroz semiblanqueado o blanqueado, incl. pulido o glaseado: porcentaje de arancel: 5%
- Trozos, hojas o placas de cueros preparados después del curtido o del secado y cueros y pieles apergaminados, de bovino, incl. el búfalo, o de equino, depilados (exc. plena flor sin dividir y divididos la flor,cueros y pieles agamuzados, charolados y sus imitaciones de cueros o pieles chapados, así como los cueros y pieles metalizados. Porcentaje de arancel: 3%
- Las demás manufacturas de cuero natural o cuero regenerado. Porcentaje de arancel: De 20% a 25%

VIETNAM

Con relación a los productos identificados, fueron distinguidos dos productos con potencial:

- Carne y despojo de ave
- Carne bovina congelada

Medidas COVID-19:

Los requisitos están regulados en las siguientes circulares emitidas por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Vietnam:

- Circular no. 25/2016 / TT-BNNPTNT sobre cuarentena de animales terrestres y productos animales
- Circular no. 35/2018 / TT-BNNPTNT sobre enmiendas a algunos artículos de la Circular No. 25/2016 / TT-BNNPTNT

Conclusiones

La realización de este primer sondeo por parte del Ministerio de Relaciones Exteriores, dentro de los objetivos trazados de la Diplomacia Económica para el Desarrollo, ha permitido generar una línea de base que contribuirá a establecer futuras estrategias en materia económica y comercial enfocando los esfuerzos de las Representaciones de Paraguay en el mundo, en la obtención y generación de información cualitativa sobre oportunidades potenciales de ampliación y diversificación de la oferta nacional de bienes y servicios para la puesta a disposición de los diversos sectores.

El objetivo propuesto ha cumplido con el cometido de monitorear el entorno externo mediante la identificación, registro, análisis y difusión de información preliminar relevante sobre los principales bienes y/o servicios demandados por los países sedes de las Embajadas de Paraguay en el exterior a más del reporte sobre las principales medidas de flexibilización adoptadas por los países dada la coyuntura actual, resaltando, de esta manera, la importancia del establecimiento de un sistema continuo de información comercial, que complemente las labores ya realizadas por otros organismos técnicos del Estado.

En términos de resultados, si bien se ha puntualizado la identificación de bienes y servicios que ya forman parte de la base exportadora de Paraguay (125 oportunidades comerciales y 37 mercados) ubicándose el 66% de ellas, principalmente, en productos agropecuarios y el resto en materias primas y otros bienes manufacturados así como en otros bienes finales, las Embajadas han obtenido información relevante a acerca de potenciales oportunidades interesantes en materia de diversificación de bienes así como en el aumento del volumen de las exportaciones.

En ese sentido, los resultados destacan los productos orgánicos en general, la soja y sus derivados, los rubros del azúcar, arroz, yerba, stevia, sésamo, chía, cereales, aceites esenciales, semillas en general, miel de abeja, carnes y productos procesados a partir de ellas (a más de la bovina y sus derivados, la porcina y la aviar), almidón, frutas y hortalizas. Otros bienes reportados fueron los tés y otras infusiones, las especias, conservas o extractos y jugos de frutas y verduras, las bebidas alcohólicas (se puntualizaron en particular el ron paraguayo y las cervezas de malta) así como los dulces (de guayaba, mamón, etc.) a más de los productos alimenticios de alta calidad para consumo humano y animal. Entre los bienes no alimenticios, se destacan la demanda de cuero y sus derivados, productos farmacéuticos, productos veterinarios, los insecticidas, jabones, maderas y sus derivados así como los textiles.

Respecto a los reportes puntuales por países, las Embajadas han detallado distintos grados de información con relación a la descripción de los bienes identificados, como ser: información arancelaria, requisitos técnicos (sanitarios, etiquetado, etc.), requisitos generales para la exportación, barreras no arancelarias, medidas de flexibilización aplicadas ante la pandemia del COVID-19 a más de datos económicos generales sobre las características de los mercados, población, estadísticas comerciales y datos de contacto de empresas.

Cabe destacar, en este sentido, el importante rol de las Representaciones que en el corto tiempo disponible, pese a las limitaciones propias por las particularidades de cada país y región, así como por las funciones inherentes lograron investigar, colectar y remitir la información solicitada, utilizando como fuentes entrevistas con los distintos sectores, revisión documental y análisis particular.

Es importante reflejar que si bien este trabajo marcó ejes estratégicos para el establecimiento de una línea base inicial, es necesaria la realización de un análisis más profundo y detallado que refuerce las conclusiones con respecto de los bienes y servicios identificados con relación al volumen y diversificación de los mismos. A esto último, se añade, el primordial cometido de buscar que el trabajo potencie un flujo constante de información que refuerce la definición de sectores y destinos de interés.

Como reflexión final, se añade, que si bien la metodología utilizada es perfectible y susceptible de ser mejorada, se ha logrado iniciar un ejercicio que permitirá diagnosticar y reconocer las mejoras necesarias en los mecanismos de trabajo y flujos de información sistematizada para el posterior establecimiento de un sistema de investigación de comercio exterior permanente.

Por último, el proceso de investigación realizado ha reconocido como fundamento capital, la necesidad de apuntar a una estrategia comercial interinstitucional que reúna a los actores claves, conectando al sector público y privado así como a los organismos no gubernamentales y de cooperación, mediante el establecimiento de mesas continuas de trabajo que concreten una metodología de definición de estrategias y actividades puntuales de promoción comercial sectorial reconociendo las limitaciones institucionales particulares y logrando mecanismos de trabajo eficientes que no superpongan esfuerzos. Todo ello, en pos del establecimiento de un sistema económico-comercial sólido.