



**UNIVERSIDAD NACIONAL INTERCULTURAL  
DE LA SELVA CENTRAL  
JUAN SANTOS ATAHUALPA**



# **INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN**



**Gregorio Cisneros Santos**



# INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN

**Gregorio Cisneros Santos**

Investigador RENACYT

Catedrático PTC

E. P. de Administración de Negocios Internacionales  
Universidad Nacional Intercultural de la Selva Central  
Juan Santos Atahualpa



**UNIVERSIDAD NACIONAL INTERCULTURAL  
DE LA SELVA CENTRAL  
JUAN SANTOS ATAHUALPA**



## ***Introducción a los Negocios de Exportación***

**AUTOR:**

© Gregorio Cisneros Santos

**Primera Edición Digital:** enero 2025

**Editado por:**

**Universidad Nacional Intercultural de la Selva Central**

**Juan Santos Atahualpa**

Jr. Los Cedros No. 141. La Merced

Chanchamayo, Junín, Perú

[www.uniscjsa.edu.pe](http://www.uniscjsa.edu.pe)

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú No. 2025-01794

ISBN: 978-612-48380-4-0



9 786124 838040

Derechos Reservados. Prohibida la reproducción de este Libro Virtual por cualquier medio, total o parcial, sin permiso expreso de los autores.



## CONTENIDO

Presentación  
Prólogo

### **INTRODUCCION A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN 29**

#### **CAPITULO I**

#### **PREPARANDONOS PARA EXPORTAR 29**

El Proceso de Exportación. 29  
Operaciones de Exportación. 29  
¿Porqué exportar? 31  
Capacidades de Gestión de la PYME Exportadora. 34  
Valor Agregado al Cliente y Ventaja Competitiva. 36  
Oferta Exportable y Categoría Mundial. 38  
Asociatividad y Alianzas Comerciales. 38  
El Análisis FODA. 40  
La Exportación: una actividad permanente, eficiente y rentable. 41  
Observaciones para exportadores de servicios. 42  
Asistencia Técnica en exportaciones. 43  
El Plan de Exportación. 44

#### **CAPITULO II**

#### **PLAN DE ACCESO AL MERCADO DE EXPORTACION 49**

Oportunidades de Demanda Internacional e identificación de la competencia. 49  
Investigación de Mercados. 54  
El Producto de Exportación. 57  
Restricciones de acceso al Mercado. 58  
Normas Técnicas 59  
Gestión de Calidad. 60  
Elementos de selección del Mercado Objetivo. 62  
Promoción: Las Muestras. 63  
Promoción: Las Ferias. 64  
Determinación del Precio. 65  
La Cotización. 65  
Contrato de Compra-Venta Internacional. 66  
Documentación Adicional al Contrato. 68  
Autorización y Naturaleza de la Mercancía. 69  
Reserva de Espacio: El Booking. 70  
Procedimientos de Aduanas. 70  
Operaciones Bancarias del Comercio Exterior. 71

### **CAPITULO III**

#### **NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES 73**

Exportaciones Peruanas y Socios Comerciales. 73

Negociaciones Comerciales para el incremento de las exportaciones. 77

Tratado de Libre Comercio PERU-EEUU. 82

La Unión Europea. 83

La Comunidad Andina. 84

El MERCOSUR. 85

El ALCA. 86

TLC de América del Norte – NAFTA. 87

La Organización Mundial de Comercio y el Marco Multilateral de Comercio. 88

### **CAPITULO IV**

#### **GUIA DEL EXPORTADOR 89**

##### **MARCO TEORICO DE LAS EXPORTACIONES 89**

¿Qué es una exportación? 89

¿Quiénes pueden exportar? 89

¿Es necesario cumplir algún requisito administrativo antes de exportar? 90

¿Cuándo se considera una Exportación sin valor comercial? 90

¿Cuándo se considera una Exportación con valor comercial? 90

¿Qué bienes son considerados de Exportación Restringida? 90

¿Qué bienes son considerados de Exportación Prohibida? 91

¿Qué productos son considerados de Exportación Tradicional? 91

¿Qué productos son considerados de Exportación No Tradicional? 92

¿Qué actividades son consideradas como Exportación de Servicios? 92

¿Qué Ministerios son los facultados para dictar normas en materia de comercio exterior? 94

##### **LA NEGOCIACIÓN ANTES DE LA EXPORTACION 94**

¿Cuáles son las consideraciones previas que se deben tomar en cuenta antes de exportar? 94

¿Cómo se efectúa la negociación internacional? 95

¿Qué regula el contrato de compra-venta internacional? 96

¿Cuáles son las cláusulas convencionales de todo contrato de compra-venta internacional? 96

¿Cuáles son las cláusulas específicas de todo contrato de compra-venta internacional? 97

¿Es recomendable el arbitraje internacional para la solución de las controversias? 97

¿Cuál es la finalidad de los INCOTERMS? 98

¿Cuáles son los Incoterms que generan menor riesgo comercial para el exportador? 99

*EXW...EX WORK* 99

*FCA ...FREE CARRIER* 99

- ❑ *FAS...FREE ALONGSIDE SHIP* 100
- ❑ *FOB ...FREE ON BOARD* 100
- ❑ *CFR ...COST AND FREIGHT* 100
- ❑ *CIF ...COST, INSURANCE AND FREIGHT* 101
- ❑ *CPT ...CARRIAGE PAID TO* 101
- ❑ *CIP ...CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO* 101
- ❑ *DAF ...DELIVERED AT FRONTIER* 102
- ¿Cuáles son los Incoterms que generan mayor riesgo comercial para el exportador? 102
- ❑ *DES ...DELIVERED EX SHIP* 102
- ❑ *DEQ ...DELIVERED EX QUAY* 102
- ❑ *DDU...DELIVERED DUTY UNPAID* 103
- ❑ *DDP...DELIVERED DUTY PAID* 103
- ¿Cuáles son los sistemas de pago utilizados en el comercio internacional? 104
- ¿Cuáles son los sistemas de pago que otorgan mayor seguridad al exportador? 104
- ¿Qué características debe contener la Carta de Crédito más recomendable para el exportador? 106
- ¿Cuáles son los sistemas de pago que otorgan relativa seguridad al exportador? 108
- ¿Cuáles son los sistemas de pago menos seguros para el exportador? 109

## **PROCEDIMIENTO OPERATIVO DE EXPORTACION 110**

- ¿Cuáles son los documentos aduaneros utilizados en la exportación? 110
- ¿Cuáles son los documentos adicionales utilizados en la exportación? 112
- ¿Cómo es el procedimiento operativo ante ADUANAS? 114
- ¿Qué sanciones aplica ADUANAS? 119

## **MECANISMOS TRIBUTARIOS QUE BENEFICIAN AL SECTOR EXPORTADOR 120**

- ¿Cuáles son los mecanismos tributarios que benefician al sector exportador? 120
- ¿Cómo opera la devolución del Impuesto General a las Ventas? 120
- ¿Cómo se aplica el Saldo a Favor del Exportador? 120
- ¿Cómo se calcula el Saldo a Favor del Exportador en el caso que los exportadores efectúen ventas locales y exportaciones? 121
- ¿Cómo se produce el cambio de Saldo a Favor del Exportador a Saldo a Favor Materia del Beneficio? 122
- ¿Quiénes tienen derecho a la devolución del IGV e ISC en la adquisición de combustibles y lubricantes? 123
- ¿En qué consiste el Régimen de Recuperación Anticipada del Impuesto General a las Ventas? 123
- ¿Qué beneficios otorga la contratación de trabajadores bajo la Modalidad de Contratos de Exportación No Tradicional? 124

## **MECANISMOS ADUANEROS QUE BENEFICIAN AL SECTOR EXPORTADOR 125**

- ¿Cuáles son los mecanismos aduaneros que benefician al sector exportador? 125
- ¿Cómo opera el Régimen de Admisión Temporal? 125
- ¿Cómo opera el Régimen de Reposición de Mercancías en Franquicia? 127
- ¿Cómo opera el Régimen de Importación Temporal para su
- ¿Reexportación en el mismo Estado? 127
- ¿Cómo opera el Procedimiento de Restitución Simplificada de Derechos Arancelarios – Drawback? 129

## **CAPITULO V GLOSARIO EXPORTADOR 133**

### **INDICE TEMATICO**

- Acceso al Mercado 133
- Acceso Mínimo - Acceso Actual 133
- Acuerdo Comercial 134
- Acuerdo de Alcance Parcial 134
- Acuerdo de Complementación Económica 134
- Acuerdo de Mercadeo 134
- Acuerdo de Nueva Generación 135
- Acuerdo de Primera Generación 135
- Acuerdo General 135
- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATTS) 135
- Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS) 136
- Acuerdo Multifibras 136
- Acuerdo Multilateral 136
- Adhesión 136
- Aduana 136
- Aforo Aduanero 137
- Agenda 21/XXI 137
- Agentes Biológicos para el Control de Plagas 137
- Agricultura Orgánica 137
- Agricultura sostenible 137
- Agro Negocio 138
- Ajuste Estructural 138
- Análisis del Riesgo 138
- Animal 138
- Año 138
- Apoyo al Precio del Mercado (APM) 138
- Apoyo al Precio de Mercado Interno (API) 139
- Aprobación Sanitaria 139
- Arancel 139
- Arancel Ad Valorem 139
- Arancel Convencional - Arancel Consolidado 139
- Arancel Corriente o Propiamente Dicho 139

Arancel Equivalente o Arancel Cuota 139  
Arancel Específico 140  
Arancel Externo Común 140  
Arancel “Flat” 140  
Arancel General 140  
Arancel Vigente 140  
Arancelización 141  
Arancelización Sucia 141  
Arbitraje 141  
Área de Baja Prevalencia de Plagas 141  
Área Protegida 141  
Área de Libre Comercio 142  
Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) 142  
Área Libre de Plagas o Enfermedades 144  
Armonización 144  
Armonización Aduanera 144  
Armonización de Medidas Sanitarias 144  
Asimetría 144  
Autoridad Aduanera 144  
Ayuda Bilateral 145  
Ayuda Interna 145  
Ayuda Multilateral 145

## **B**

Balanza de Pagos 146  
Banda de Precios 146  
Barrera No Arancelaria 146  
Bien Económico 146  
Bienes Idénticos 146  
Bien No Transable 147  
Bien Transable 147  
Biodiversidad o Diversidad Biológica 147  
Bioseguridad 147  
Biotecnología 147  
Bloque Económico 147  
Boletín de la OIE 147  
Boletín Zoosanitario 148  
Bolsa de Productos Agropecuarios 148

## **C**

Caja Ámbar 149  
Caja Azul 149  
Caja Verde 149  
Campaña Fito y Zoosanitaria 149  
Cantidad Meta Nacional (CMN) 149  
Cantidad Monetaria Compensatoria 149

Censura 150  
Cero - 92 150  
Certificado Fitosanitario Internacional 150  
Certificado Zoosanitario Internacional 150  
CIF 150  
Cláusula de Escape 151  
Cláusula de Habilitación 151  
Cláusula del Abuelo 151  
Cláusula de Nación Mas Favorecida 151  
Cláusula de Paz 151  
Cláusula de Salvaguardia 151  
Comercio Administrado 152  
Comercio Compensado 152  
Comercio Leal 152  
Comisión del Código Zoosanitario Internacional 152  
Comité de Agricultura 152  
Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias 152  
“Commodity” 152  
Compartimiento Ámbar 152  
Compartimiento Verde 153  
Compensación 153  
Competitividad 153  
Concesión Arancelaria 153  
Conferencia de Bretton Woods 153  
Conservación 153  
Conservación Ex Situ. 153  
Consolidación de Compromisos 154  
Consulta 154  
Contingente o Cuota 154  
Contingente Arancelario 154  
Contingente Bilateral 154  
Contingente de Temporada 154  
Contingente Global 154  
Control 154  
Convergencia 155  
Convertibilidad 155  
Corporación de Crédito para Productos Básicos 155  
Créditos Garantizados de Exportación 155  
Cuarentena 155  
Cuatro Más Uno (4+1) 155  
Cuatro Más Cinco (4+5) 155  
Cuota 156  
Cuota Arancelaria 156

## **D**

Daño 157  
Defensa Comercial 157  
Derecho Ad Valorem 157  
Derecho “Antidumping” 157  
Derecho Arancelario Aduanero Auxiliar 157  
Derecho Compensatorio 158  
Derecho de Aduana 158  
Derecho Especial de Giro 158  
Derecho Específico 158  
Derecho Internacional 158  
Derechos Punitivos 158  
Derecho Variable a la Importación 158  
Desmantelamiento 158  
Desviación del Comercio 158  
Devaluación 158  
Diferencia Comercial 158  
Diversificación de las Exportaciones 159  
Divisa 159  
Doctrina de la Similitud 159  
“Drawback” 159  
“Dumping” 159  
“Dumping” Social 160

## **E**

“Ecodumping” 161  
Ecoetiquetado 161  
Ecosistema 161  
Ecu Verde 161  
Embargo 161  
Empresa Conjunta 162  
Empresa Multinacional “Grupo Andino” 163  
Enfermedad 163  
Equidad 163  
Equivalencia de la Medidas Sanitarias o Fitosanitarias 163  
Equivalente del Subsidio al Consumidor (ESC) 163  
Equivalente al Subsidio al Productor (ESP) 163  
Especie en Peligro 163  
Esquema “Green Cross” 163  
Esquema “Green Seal” 163  
Establecimiento Cuarentenario o Estación de Cuarentena 163  
Estado de Emergencia 164  
Etiqueta Ángel Azul 164  
Evaluación del Riesgo 164  
Exención 164  
Exención de Aranceles Aduaneros 164

Exportación No Tradicional 164  
Exportación Tradicional 164

## **F**

Feria Comercial 166  
FOB. 166  
Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola (FEOGA) 166  
Formalidades Consulares 166  
Fracción Arancelaria 166  
Franja de Precios 166

## **G**

GATS 167  
“GATT” 167  
Globalización 167  
Graduación 167  
Gravámenes Adicionales 167  
Grupo Cairns 167

## **I**

Importaciones 168  
Incentivo 168  
Incoterms 168  
Insumos Agropecuarios 168  
Integración Económica 168

## **J**

Joint Venture 169

## **L**

Ley Agrícola 170  
Libre Comercio 170  
Licencia 170  
Licencia Automática 171  
Licencia Discrecional 171  
Limitación Voluntaria de las Exportaciones 171  
Lista de Concesiones Arancelarias 171  
Lista Nacional 171

## **M**

Malthusianismo 172  
Marca 172  
Marca Registrada 172  
Margen de Preferencia 172  
Material 172  
Medida Arancelaria 172

Medida de la Ayuda Equivalente 173  
Medida de la Zona Gris 173  
Medida de Salvaguardia o de Urgencia 173  
Medida en Frontera 173  
Medida Global de la Ayuda (MGA) 173  
Medida Global de la Ayuda Total (MGA TOTAL) 173  
Medida Monetaria y Financiera 174  
Medida No Arancelaria 174  
Medida Notificable 174  
Medida Para-Arancelaria 174  
Medida Sanitaria o Fitosanitaria (MSF) 174  
Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con El Comercio (MIRC) 175  
Menoscabo 175  
Mercado a Futuro 175  
Mercado “SPOT” 175  
Muestra Viva 175

## **N**

Negociación Arancelaria 176  
Negociación Comercial 176  
Negociación Comercial Multilateral 176  
Nivel adecuado de Protección Sanitaria o Fitosanitaria 176  
Norma Legal 176  
Norma o Estándar 177  
Norma Relativa al Abastecedor Principal 177  
Normas de Origen 177

## **O**

Obligatoriedad 178  
Obstáculos Técnicos al Comercio 178  
Oferta 178  
Oficina Internacional de Epizootias “OIE” 178  
Organismo Vivo Modificado 179  
Organización Mundial de Comercio 179  
Órgano de Solución de Diferencias 179

## **P**

País Miembro 180  
Países Menos Adelantados 180  
Pago Compensatorio 180  
Pago de Estabilización 180  
Pago Directo 180  
Pagos Desconectados 180  
Pago por Superficie 181  
Panel 181  
Parte Contratante 181

Partida Arancelaria 181  
Patrimonio Histórico 181  
Plaga 181  
Plaga de Importancia Cuarentenaria 182  
Plaguicidas de Uso Agrícola 182  
Plantas 182  
Política Agrícola Común (PAC) 182  
Política de Apertura 182  
Práctica Comercial Desleal 182  
Precio del Productor 183  
Precio de Compra 183  
Precio en Frontera 183  
Precio Meta 183  
Precio Sombra 183  
Precio de Intervención 184  
Precio de Referencia 184  
Precios Administrados 184  
Predio o Establecimiento 184  
Preferencia Arancelaria Regional (PAR) 184  
Preferencias 184  
Preservación 185  
Préstamo de Mercadeo 185  
Principio Científico 185  
Procedimiento de Aprobación Sanitaria 185  
Procedimiento de Control o Inspección 185  
Producto Básico 186  
Producto Biológico para el Control de Plagas de los Vegetales 186  
Producto Biológico para Efectos de Salud Animal 186  
Producto Farmacéutico 186  
Producto Tropical 186  
Programa de Apoyo Directo al Campo (PROCAMPO) 187  
Programa de Fomento de las Exportaciones (PRE) 187  
Programa de Reducción de Área 187  
Programa de Reserva para Conservación (PRC) 188  
Progresividad 188  
Prohibición 18  
Prohibiciones sobre la Base del Origen 188  
Propiedad Intelectual 188  
Propiedad Intelectual Relacionada con El Comercio (TRIPs) 188  
Propuesta Dunkel 189  
Protección 189  
Protección Efectiva 189  
Protección Nominal 190  
Proteccionismo 190  
Protocolo de Adhesión 190  
Proveedor Principal 190

Prueba de Daño 190  
Puestos de Control Cuarentenario 190

## **R**

Reciprocidad 191  
Recurrible 191  
Régimen de Admisión Temporal 191  
Regionalismo Abierto 191  
Reglamento Relativo a Marcas de Origen 191  
Reglamentos sobre Envases, Etiquetas y Marcas 191  
Regresividad 191  
Reintegro 192  
Relación de Intercambio 192  
Requisito de Compensación 192  
Restitución 192  
Restricción a la Importación 192  
Restricción Cuantitativa 192  
Restricción Voluntaria a la Exportación 192  
Retiro de Tierras 193  
Retorsión 193  
Ronda 193  
Ronda de Tokio 194  
Ronda Uruguay 194

## **S**

Salvaguardia 195  
Salvaguardia Especial “SGE” 195  
Salud Animal 195  
Sanidad Vegetal 195  
Sanidad Animal Mundial 195  
Sección 301 196  
Secretaría Técnica de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria 196  
Seguridad Alimentaria 196  
Selectividad 196  
Sendero Óptimo de Especialización – Integración 196  
Sistema Agroalimentario 196  
Sistema Agromonetario 197  
Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías 197  
Sistema de Precios Máximos 197  
Sistema de Precios Mínimos 197  
Sistema Generalizado de Preferencias 197  
Solución Adjudicataria 198  
Solución de Diferencias 198  
Solución Negociada 198  
Subsidio o Subvención 198  
Subvención Recurrible 198

Subvención No Recurrible 198  
Subvención Prohibida 199  
“Switch - Over” 199

## **T**

Tarificación 200  
Tasa de Préstamo 200  
Tasa de Protección Efectiva 200  
Temas de la Agenda Automática 200  
Temas de la Nueva Agenda 200  
Territorio Aduanero 201  
Transparencia 201  
Tratados Bilaterales de Inversión 201  
Trato de la Nación más Favorecida 201  
Trato Especial 201  
Trato Nacional 202  
Trato Nacional en Materia de Tributación y de Reglamentación Interna 202  
Treinta y Tres Más Uno (33+1) 202  
Trims 202  
Trips 202

## **U**

Unión Aduanera 203  
Unión Europea 203  
Universo Agropecuario 203

## **V**

Valor de Transacción 204  
Valor Normal 204  
Variedad Vegetal 204  
Ventaja Comparativa 204  
Ventaja Competitiva 204  
Vía Expedita 205

## **Z**

Zona Escasa Prevalencia de Plagas o Enfermedades 206  
Zona de Libre Comercio 206  
Zona de Tránsito 206  
Zona Franca Aduanera 206  
Zona Libre de Plagas o Enfermedades 206

## **ANEXO I**

Productos de Exportación Tradicional 207

## **ANEXO II**

Modelo de Contrato de Compra Venta Internacional 209

## **ANEXO III**

Incoterms 214

**ANEXO IV**

Resolución de la Controversias Internacionales 211



## PRESENTACION

El título del libro, *“Introducción a los Negocios de Exportación”*, refleja el interés y profesionalismo por parte de los autores, de adentrarnos al sector que en las últimas décadas ha dinamizado la actividad económica del país, e incluso la estructura de sus componentes exportables, se han modificado, con lo cual no sólo se exportan productos tradicionales. Ello se refleja en el mercado externo, con la diversificación de la demanda, esto ha conllevado a introducir nuevas terminologías, prácticas para hacer comercio, la modificación y perfeccionamiento de la legislación ha tenido que adecuarse la presencia de nuevos acuerdos comerciales, como también restricciones, entre otros aspectos o criterios.

En su contenido, se realiza una fundamentación muy sucinta y de cómo tenemos que prepararnos para exportar, bajo el entorno de un mercado abierto, competitivo y globalizado. Dada la expansión, tecnificación y complejidad del comercio mundial, nos conlleva a estar bien informados, sobre todo que el país está formalizando acuerdos comerciales dentro del entorno de los tratados de libre comercio.

Es evidente que debemos estar preparados frente al dinamismo y nuevas formas del comercio exterior; la presente obra, precisamente, nos conduce a reflexionar, la forma como debemos manejar y utilizar las diversas tecnologías, las estrategias a emplear y el marco legal para realizar transacciones comerciales.

La complejidad del comercio exterior y la evolución del mismo, son tratadas con mucha sutileza y profesionalismo, demostrando que conoce y tiene experiencia en los temas planteados.

Es oportuna la presentación de esta obra, que no sólo ha de ser lectura obligatoria a nivel de pregrado y del mundo académico, considero que es de extensión a los que están o van a incursionar en este ámbito y al público interesado en el tema.

Desde estas líneas, colega Gregorio, continúa en esta tarea noble de ser docente universitario y con esa dedicación y esfuerzo, transmitan a tus alumnos que los retos y desafíos si se pueden enfrentar y superar. La obra que se encuentra por salir a la luz es un claro ejemplo de cómo debemos prepararnos y construir nuestra propia mejora continua de la calidad docente.

La Merced, enero de 2025

**Dr. Jhonny Wilfredo Valverde Flores**  
**Vicepresidente de Investigación**  
**UNISCJSA**



## PRÒLOGO

El comercio internacional se ha convertido en la principal actividad económica en el mundo, en lo que se conoce como proceso de la globalización; entre las características que la definen se encuentra la interdependencia económica entre los países y la búsqueda de la competitividad.

En un mundo donde las barreras a la entrada y salida de productos y servicios están desapareciendo con rapidez, la lucha de los países para competir en un mercado global gana una relevancia que hubiera parecido inusitada hace algunas décadas.

El Perú a pesar de ser un país rico en recursos naturales, se encuentra en una etapa de subdesarrollo, en ese contexto es un actor muy pequeño en el comercio internacional, pero no por ello el concepto del comercio como base de la riqueza deja de tener relevancia; mas aun tratándose de una economía como la peruana que requiere vender sus productos al exterior si realmente desea crecer.

En los últimos años las exportaciones en el Perú se han incrementado notablemente, pero nuestro país no es el único que ha logrado dar un gran impulso a sus exportaciones. Otros países, incluyendo latinoamericanos también lo han conseguido. De hecho, hoy en día casi todos los países del mundo apuestan a un modelo de desarrollo o crecimiento basado en sus exportaciones. Un claro ejemplo lo vemos en China e India, dos grandes países asiáticos cuyas dinámicas de crecimiento se apoyan fuertemente en sus dinámicas exportadoras. Al analizar la posición de nuestro país en el escenario del comercio mundial y comparando el comercio exterior peruano en el ámbito del comercio internacional encontramos algunos datos interesantes que vale la pena repasar.

Especial consideración se debe brindar a la producción de productos no tradicionales ya que éstos contribuyen a la generación de empleo y se le atribuye en gran medida como principal agente de la dinámica económica nacional. La principal característica de las exportaciones no tradicionales es que requieren de un grado mayor de especialización en su elaboración. El Perú se ha especializado en exportaciones agroindustriales y en prendas de vestir de marcas internacionales, con lo cual ha logrado, en los últimos años, un apreciable posicionamiento en el comercio internacional.

En los últimos años en el Perú se han implementado una serie de medidas para la promoción de las exportaciones, así como instituciones como PROMPERÚ que se encarga de impulsar la capacidad del país para ingresar al mercado internacional con productos más competitivos y menos dependientes de las fluctuaciones de precios u otros factores que afectan a los commodities.

La experiencia viene demostrando que la agroindustria peruana ha sido la que mejor ha respondido a las exigencias del mercado externo. Pero no se trata solo de sembrar, cosechar y luego volver a sembrar. La agricultura moderna exige de sistemas modernos, desde la etapa de preparación de suelos, y, lo principal, el embarque del producto final

requiere de rigurosas técnicas de tratamiento, empaque y embalaje que, en muchas partes del país, sobre todo en la costa, no tiene nada que envidiarles a las instalaciones de países desarrollados.

El Perú ha logrado abrir nichos importantes en el extranjero, como por ejemplo con el espárrago, que además fue el pionero de las exportaciones no tradicionales. Otros productos con grandes perspectivas son las frutas, particularmente el mango y la uva. Las menestras y ciertos condimentos como la paprika gozan también de gran demanda. Existen muchas posibilidades para promover el sector empresarial exportador, sin embargo, una de las debilidades es el poco conocimiento de la gestión para las exportaciones, sobre todo en el interior del país, donde aun existe limitaciones en cuanto a la difusión de estos temas, es así que el presente trabajo de recopilación pretende contribuir a la difusión de los conceptos fundamentales de la actividad exportadora de manera simple y clara para una adecuada interpretación del lector.

El presente ha sido elaborado sobre la base de información especializada recopilada de instituciones públicas y privadas relacionadas al comercio exterior, destacando al MINCETUR por los logros alcanzados en la materia y que ha permitido convertir al Perú en uno de los principales atractivos para el inversionista nacional e internacional, a PROMPERÚ con sus importantes aportes a la promoción del comercio exterior, y a ADEX –Asociación de Exportadores del Perú- quienes con su liderazgo empresarial y gremial se ha constituido en una escuela de emprendedores y en abanderados de nuestro comercio exterior.

Debo dar muestras de especial reconocimiento y agradecimiento a todos aquellos que de manera directa o indirecta han hecho posible que este producto se encuentre en sus manos, a instituciones como MINCETUR y PROMPERÚ, por sus aportes bibliográficos; a Gestiones Rurales, una empresa al servicio del desarrollo agrario del Perú, por ceder importante material; a CEADDEX, por ser fuente de inspiración del autor en su labor docente; al Dr. Jhonny Wilfredo Valverde Flores, Vicepresidente de Investigación de la Universidad Nacional Intercultural de la Selva Central Juan Santos Atahualpa, por su gentil presentación y apoyo institucional; al Dr. Roger Estacio Laguna de la UNHEVAL, por su desinteresada pero importante contribución en el diseño gráfico, revisión y edición de la obra; y, una mención muy especial, cuya omisión resultaría imperdonable, a nuestros familiares, quienes contribuyeron con su aliento, paciencia y sacrificio material a ésta satisfacción profesional, que compartimos plenamente con ellos.

Finalmente, éste trabajo pretende contribuir a la formación profesional del estudiante interesado en el tema del comercio internacional y estı dedicado a nuestros estudiantes de la E. P. de Administración de Negocios Internacionales de la Universidad Nacional Intercultural de la Selva Central Juan Santos Atahualpa, a quienes tratamos siempre de brindarles lo mejor de nosotros.

**GREGORIO CISNEROS SANTOS**

## PRINCIPALES SIGLAS

<b>AEC</b>	<i>Asociación de Estados del Caribe</i>
<b>ALADI</b>	<i>Asociación Latinoamericana de Integración</i>
<b>ALCA</b>	<i>Área de Libre Comercio de las Américas</i>
<b>BM</b>	<i>Banco Mundial</i>
<b>CAF</b>	<i>Corporación Andina de Fomento</i>
<b>CARICOM</b>	<i>Comunidad del Caribe</i>
<b>CE</b>	<i>Comunidad Europea</i>
<b>CEE</b>	<i>Comunidad Económica Europea</i>
<b>CEPAL</b>	<i>Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe</i>
<b>FAO</b>	<i>Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación</i>
<b>G-3</b>	<i>Grupo de los Tres (Colombia, Venezuela, México)</i>
<b>FMI</b>	<i>Fondo Monetario Internacional</i>
<b>GATS</b>	<i>Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios</i>
<b>GATT</b>	<i>Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio</i>
<b>GRAN</b>	<i>Grupo Andino (Comunidad Andina)</i>
<b>JUNAC</b>	<i>Junta del Acuerdo de Cartagena</i>
<b>MERCOSUR</b>	<i>Mercado Común del Sur</i>
<b>MCC</b>	<i>Mercado Común Centroamericano</i>
<b>OEA</b>	<i>Organización de Estados Americanos</i>
<b>OCDE (OECD)</b>	<i>Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico</i>
<b>OIE</b>	<i>Oficina Internacional de Epizootias</i>
<b>OMC (WTO)</b>	<i>Organización Mundial del Comercio</i>
<b>OMS (WHO)</b>	<i>Organización Mundial de la Salud</i>
<b>TLCN (NAFTA)</b>	<i>Tratado de Libre Comercio de Norteamérica</i>
<b>UE</b>	<i>Unión Europea (Comunidad Europea)</i>
<b>UNCTAD</b>	<i>Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo</i>



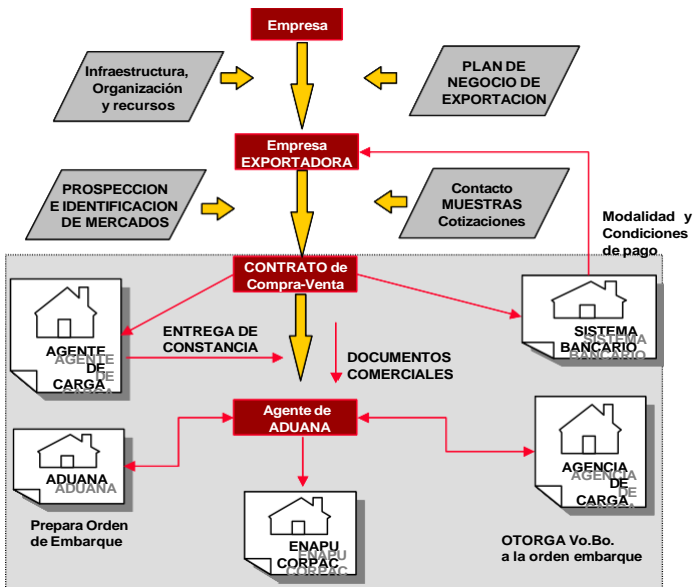
# INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN

## CAPITULO I

### PREPARANDONOS PARA EXPORTAR

#### EL PROCESO DE EXPORTACION

En la figura se muestra el esquema de un proceso de exportación en términos generales, donde se han incluido tres grandes secciones:



#### PROCESO DE EXPORTACION

## INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN

---

1. **La empresa.** Que cuenta con las capacidades necesarias y un Plan de Negocios de Exportación (en adelante lo llamaremos simplemente Plan de Exportación).
2. **La empresa exportadora.** Etapa en la que la empresa decidió ingresar a los mercados internacionales y que por tanto ha identificado mercados, enviado muestras y cotizaciones.
3. **Proceso de exportación propiamente dicho.** Proceso en el cual se inician las los trámites de exportación y el envío mismo de la mercadería al exterior: Desde el contrato de compra-venta, las principales operaciones financieras del comercio exterior y pasando por la aduana.

En la figura anterior podemos observar la importancia que tienen para el proceso de exportación instituciones como Aduanas, DP World, AP Terminal, Lima Airport Partners (Aeropuerto Jorge Chávez), los bancos y las agencias de carga entre otras. Aun cuando no están presentes en el esquema, también son importantes otras instituciones que otorgan certificados especiales. Dentro de ellas podemos mencionar por ejemplo a SENASA (Servicio Nacional de Sanidad Agraria), del Ministerio de Agricultura; al INC (Instituto Nacional de Cultura); entre otros organismos gubernamentales; además de las empresas certificadoras privadas.

### OPERACIONES DE EXPORTACION

Exportar no es una simple venta al exterior y de hecho con frecuencia se habla de exportar como si así lo fuera. Pensar así es estar equivocado ya que la venta es la última etapa y la consecuencia de un conjunto de operaciones que permiten el paso de una mercancía de un productor al comprador. El conocimiento sistemático de este conjunto de operaciones, así como su aplicación son el objetivo mismo de la operación de exportación exitosa. En la figura inmediata inferior mostramos los elementos de ese conjunto.



El elemento personas o recursos humanos es el más importante del proceso de exportación. La mentalidad del total de personas de la empresa, desde el gerente o dueño hasta el último empleado, *debe estar orientada hacia los mercados internacionales*. Como es obvio, los mercados exteriores son diferentes al mercado peruano y por ello es necesario que la empresa exportadora desarrolle dos niveles de organización:

- Al interior de la empresa: una adaptación de la estructura organizativa.
- Al exterior: un establecimiento de canales comerciales idóneos.

### ¿PORQUE EXPORTAR?

Para muchas empresas que experimentan dificultades debido al contexto del mercado doméstico, exportar puede significar el no desaparecer del mercado. Para otras, el hecho de exportar las “deslumbra” frente al hecho de competir en los mercados internacionales y se equivocan, cuando esperaban “matar a algunos competidores” encontrando una competencia fuerte y un hueco sin fondo para sus recursos financieros limitados. Por lo tanto, sólo para algunas empresas (generalmente grandes) que exportar es entendido como un medio necesario de supervivencia frente a la competencia internacional, ya sea en el mercado interno o en el extranjero.

No iniciarse en las exportaciones debido a la relativa complejidad que presenta esta actividad o la competencia que usted como exportador potencial cree que no podrá enfrentar exitosamente, constituye un error grave. Aquí es importante resaltar que todas las empresas enfrentan la competencia internacional en los mercados exteriores, pero que también la enfrentan en su mismo mercado interno.

Existe poca diferencia aun cuando su pequeño negocio compita frente a multinacionales o importadores de productos extranjeros y que operan en el mercado peruano. Convertirse competitivo internacionalmente es por lo tanto un requisito esencial no sólo para los exportadores exitosos, sino también es la mejor defensa que las empresas locales pueden desarrollar frente a las importaciones de un país extranjero.

Exportar exitosamente contribuye positivamente a la economía de un país no sólo en nivel macro, sino también a nivel micro. La actividad exportadora ofrece a las empresas muchas oportunidades adicionales que ellas no pueden obtener en el mercado interno. Algunas de ellas son:

## INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN

---

1. Se diversifican riesgos e incrementan oportunidades de ventas (también de ganancias).
2. Se superan los problemas derivados de fluctuaciones *estacionales* del mercado interno.
3. La experiencia de competir en mercados internacionales puede ser la fuente de innovaciones y mejora de calidad.
4. La experiencia adquirida por los empresarios al exportar mejora la cultura empresarial y genera posibilidades de desarrollar negocios complementarios.
5. Aumento de volúmenes de producción, que permite una reducción de los costos unitarios tanto para los productos de destino interno como externo.

Es importante identificar cuál de estas razones y otras específicas de la propia empresa se tiene para querer exportar. En un segundo momento, se debe aclarar si es un deseo propio del dueño de la empresa o este deseo es compartido por los otros miembros de la empresa.

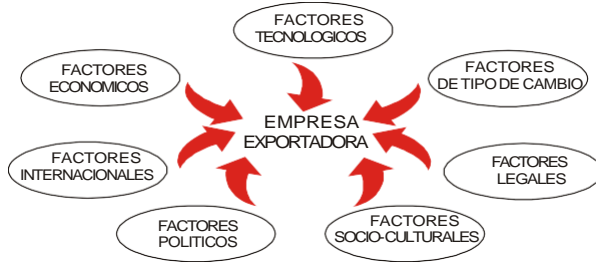
Pero debemos resaltar, también, que exportar constituye una actividad a mediano plazo que requiere una capacidad gerencial especial. Por tanto, se debe exportar cuando se tenga capacidad competitiva internacional, no importa cual sea el tamaño de su empresa.

Como ya hemos indicado, la actividad exportadora ofrece beneficios. Sin embargo, también debemos considerar algunos posibles obstáculos que se han de vencer al iniciarse en el negocio y es importante que los potenciales exportadores los conozcan. Algunos de esos obstáculos son:

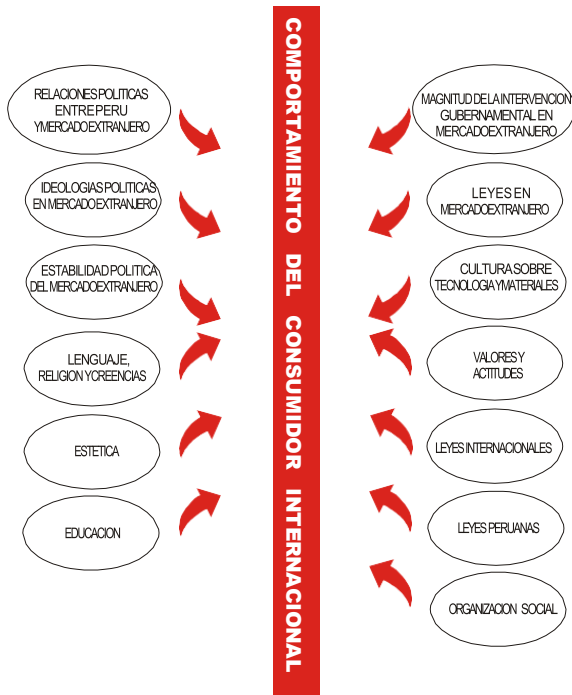
- A. La gerencia podría necesitar emplear una considerable cantidad de tiempo para las decisiones y procedimientos de nacimiento del negocio exportador.
- B. Personal clave dentro de la organización podría ser desplazado de sus actividades habituales (dedicadas al mercado peruano) para ayudar en las actividades de exportación.
- C. Facilidades adicionales en cuanto a instalaciones y equipos podrían ser necesarias.
- D. Catálogos, “brochures” y otro material de promoción de ventas podrían necesitar ser traducidos a idiomas de mercado de destino (Ej. Si exportar a Canadá podría ser necesaria la traducción al inglés y al francés).
- E. Lo más seguro es que su producto necesite ser modificado para adecuarse a las especificaciones que impone el mercado extranjero.
- F. Las condiciones crediticias podrían necesitar ser extendidas debido a la competencia, las costumbres locales y el tiempo de tránsito de la mercadería.
- G. Generalmente, exportar es una actividad que requiere de cierto financiamiento, por tanto, requerirá recursos financieros adicionales.

## INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN

Entonces ¿en qué se diferencian la exportación de una venta doméstica? Para comenzar hay numerosos factores que influyen en el entorno externo en donde la exportación tiene lugar, como podemos observar en la siguiente figura:



Comparado con el entorno nacional, el entorno externo es más complejo y los exportadores deben superar otro tipo de obstáculos en las ventas a través de las fronteras. A continuación, resumimos dichos obstáculos:



## INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN

---

### Nuevos Parámetros

Estos incluyen restricciones y aranceles (derechos que gravan a una mercancía en una compra-venta internacional cuando ingresa al mercado o país de destino), diferentes modos de transporte, documentación internacional, moneda extranjera y, canales de comercialización diferentes y adicionales.

### Nuevo Entorno

El entorno internacional es diferente que el nacional e incluye: entorno económico y social, cultural, legal y político; que los exportadores deben enfrentar. Algunas de las barreras legales, culturales y políticas que los exportadores deben enfrentar se muestran en la siguiente figura:

### Fuerte Competencia

La actividad de exportación expone al exportador a una competencia mayor y más intensa que cuando opera solamente en el mercado peruano.

### Factores Adicionales de Gerencia

Exportar implica estar expuesto en nuevos mercados, con nuevos entornos y parámetros. Esto significa que el exportador tiene que hacer frente a un mayor número de problemas de comercialización y gerencia.

## CAPACIDADES DE GESTION DE LA PYME EXPORTADORA

La capacidad total de la PYME exportadora depende de 4 capacidades parciales, además de la aptitud de los productos para la exportación:

- Capacidad Comercial
- Capacidad de Personal y Gestión
- Capacidad Económico-Financiera
- Capacidad Productiva

### Capacidad Comercial

La empresa debe contar con un **plan de comercialización internacional o plan de exportaciones**, es lo que le permite “**amoldarse al mercado**”. Conocer los aspectos generales de la comercialización como son: Precio, plaza (mercado objetivo), promoción y producto; Aplicados a la mercancía a exportar. Ello también incluye la capacidad en técnicas de negociación, aplicadas al comercio internacional.

- Conoce los canales de comercialización internacionales para su producto.
- Se han identificado las barreras y riesgo de ingreso a los mercados objetivo.
- Cuenta con ventajas competitivas en su sector.
- El producto tiene ventajas significativas.

### **Capacidad de Personal y Gestión**

Es el ideal de operaciones de exportación en la empresa. Lo que le permite contar con objetivos claros hacia los que desea llegar, conocer sus fortalezas, debilidades y posición competitiva en el mercado mundial. Ello implica, también, que cuenta con el personal adecuado y capacitado para gestionar y operar la empresa para llegar a esos objetivos claros que ya mencionamos. Esto incluye también las capacidades en técnicas de negociación.

- Los directivos más la empresa en su conjunto quieren exportar.
- La empresa cuenta con personal experto en comercio exterior.
- Está en capacidad de atender los mercados internacionales.
- Conoce las fuentes de información disponibles para sus operaciones de comercio exterior.

### **Capacidad Económico-Financiera**

Es la capacidad de la empresa para asumir económicamente las operaciones de exportación, se inicia con la producción de la mercancía y termina con el cobro efectivo de la *carta de crédito* u otro medio de pago. La capacidad financiera propiamente dicha se refiere a las posibilidades de la empresa de conseguir financiamiento interno y/o externo para las operaciones de exportación, en caso sea necesario.

- Tiene los recursos para ingresar a los mercados exteriores.
- Tiene acceso al crédito.
- Existe disposición para asociarse con una contraparte extranjera.
- Conoce las formas de pago y financiamiento internacionales.

### **Capacidad Productiva**

Está relacionada a la capacidad instalada de la empresa para atender los volúmenes de demanda del mercado objetivo; si el producto cumple con los estándares y requisitos del mercado objetivo; y si la empresa cuenta con la tecnología adecuada para el desarrollo y producción de los productos a exportar.

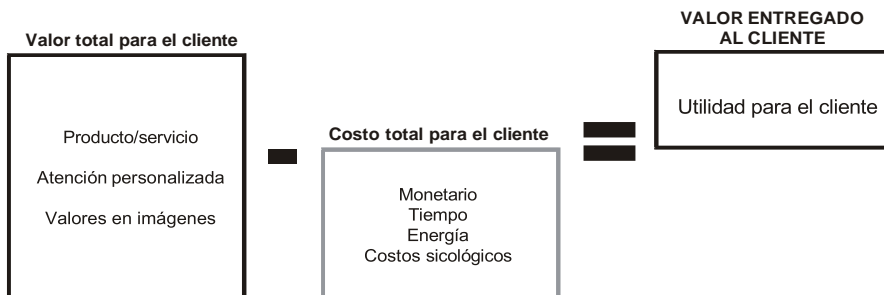
- La capacidad instalada es suficiente para abastecer los mercados externos (disponibilidad del producto).

- Hay disposición para efectuar cambios en los productos: *exportaremos lo que el consumidor extranjero necesita para satisfacer sus necesidades* (usualmente es diferente de lo que el consumidor peruano necesita).
- Los proveedores de la empresa son competitivos.

### VALOR ENTREGADO AL CLIENTE Y VENTAJA COMPETITIVA

Las empresas exportadoras triunfadoras son aquellas que entregan mayor valor a sus clientes. **Valor entregado al cliente** es la diferencia entre *el valor total para el cliente* menos el *costo total para el cliente* (ver figura superior). El cliente busca recibir el mayor valor y cuando deben decidir a quién comprar: consciente o inconscientemente estará tomando en cuenta el concepto de **cuál producto le conviene más**.

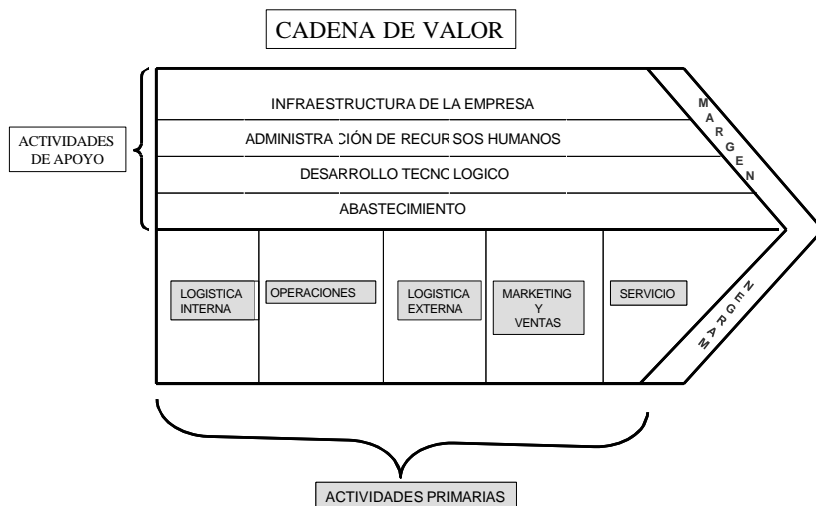
Cuanto mayor valor se entrega al cliente, mayor es el grado de satisfacción que se le ofrece. Por tanto para triunfar en como exportador **hay que satisfacer a los clientes extranjeros mejor que la competencia**.



¿Cuál es la herramienta para analizar cómo se encuentra la empresa y qué puede hacer para mejorar el valor que ofrece a sus clientes? Para dar respuesta, debemos tener presente el concepto de **cadena de valor** propuesta por Porter.

Podemos analizar cualquier empresa como una serie de actividades realizadas para diseñar, producir, comercializar, entregar productos y dar a estos el servicio necesario. Como observamos en la figura, la empresa se muestra con nueve actividades creadoras de valor, que a su vez se dividen en *cinco actividades primarias* y *cuatro actividades de apoyo*. Las *actividades primarias* son: logística interna; operaciones; logística externa; marketing (comercialización) y ventas; y servicio. Las *actividades de apoyo*, que pueden referirse a la empresa como un todo o a cada una de las actividades primarias, son: abastecimiento; desarrollo tecnológico; desarrollo de recursos humanos; e infraestructura de la empresa.

En la figura siguiente (página que sigue) mostramos la representación genérica de la **cadena de valor**. Sin embargo, ella tiene que ser adecuada a la realidad de su Pyme para que se constituya en una herramienta utilizable.



Se trata de evaluar la empresa de manera total (no fragmentada), viéndola como *un todo capaz de crear valor para sus clientes al mismo tiempo que al menor costo posible*. Todo aquello en comparación con sus competidores para identificar qué actividades realiza mejor su empresa para poder ofrecer ventajas competitivas.

Vista desde la óptica de la comercialización, la **ventaja competitiva** se apoya en cualidades distintivas del producto que **constituyen un valor para el comprador** (diferenciación de producto), bien disminuyendo sus costos de uso, bien aumentando

su rendimiento de uso. Podríamos decir que es un arte o habilidad, conocimiento, o recurso específicos que posee la empresa para producir productos o servicios que la diferencian de los competidores. Esta ventaja da a la empresa poder de mercado y suele apoyarse en elementos intangibles como la marca. Algunos autores consideran la marca como una ventaja externa, no obstante, la obtención de reconocimiento externo a través de la marca es fruto de toda la actividad productiva y comercial realizada en el interior de la empresa.

### **OFERTA EXPORTABLE Y CATEGORIA MUNDIAL**

La oferta exportable no sólo es contar con los volúmenes solicitados por el cliente (importador) extranjero o con el producto que satisface las necesidades del mercado de destino. La oferta exportable involucra las cuatro capacidades de la aptitud organizativa: capacidad productiva, capacidad económico-financiera, capacidad comercial, y capacidad de personal y gestión. Pero también la capacidad de la empresa de ser competitiva en los mercados internacionales: esto es tener *categoría mundial*.

### **ASOCIATIVIDAD Y ALIANZAS COMERCIALES**

La globalización y las formas de hacer negocio hoy día hacen que sea necesaria una estrategia de la empresa exportadora que fomente y desarrolle acuerdos de cooperación.

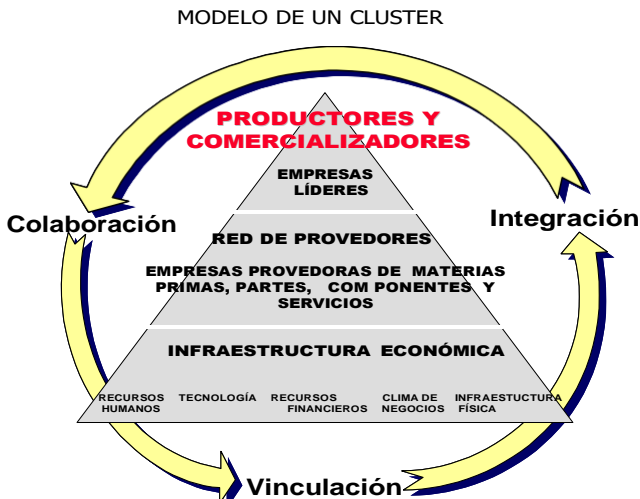
Tienen que darse dos condiciones para que se establezcan los acuerdos comerciales:

- a) Que la cooperación traiga consigo una mayor eficiencia de gestión, operación o comercialización que se pueda observar como una reducción de costos.
- b) Que los acuerdos puedan lograrse realmente y que puedan mantenerse durante el tiempo acordado.

Los acuerdos y asociaciones deberían darse con proveedores, competidores y clientes. Donde las empresas competidoras cooperan pero también “compiten entre sí”, algunos autores se refieren a esto como “**coopetición**”.

Un cluster también puede atraer a agentes que venden en mercados distantes y favorece la oferta de servicios técnicos financieros y otros de soporte a las empresas exportadoras cuando se trata de un cluster exportador.

La figura siguiente muestra un modelo de cluster. Observamos que entre el grupo de productores y comercializadores, el grupo de proveedores y entre el grupo de organismos e instituciones que proporcionan la infraestructura económica se producen tres acciones: colaboración, vinculación e integración. Estas tres acciones también se presentan al interior de cada grupo.



**EL ANALISIS FODA:  
EXAMINE SUS FORTALEZAS Y DEBILIDADES**

El autoconocimiento es uno de los principales contribuyentes para el éxito a largo plazo. Además, usted necesita trabajar a través de las fortalezas y debilidades de lo que va hacer, lo que conoce, las calidades de su producto o servicio, y su base gerencial y financiera. El **Análisis FODA** es una herramienta que se utiliza para comprender la situación actual de la empresa u organización. FODA es la sigla de **F**ortalezas, **O**portunidades, **D**ebilidades y **A**menazas.

Las *variables controlables* de la organización (fortalezas y debilidades) son internas y por ello se puede actuar sobre ellas con más facilidad. A las *variables no controlables* (oportunidades y amenazas) las presenta el contexto o entorno; por tanto, la mayor acción que podemos tomar sobre ellas es la previsión y nuestra actuación de la manera que sea más útil a nuestros objetivos estratégicos.

<b>F</b>	<b>Cosas que la EMPRESA HACE BIEN y que el mercado valora</b>
<b>O</b>	<b>Entorno externo que FAVORECE a las FORTALEZAS y que permiten hacer negocios.</b>
<b>D</b>	<b>Cosas que el mercado valora y que la EMPRESA NO HACE BIEN.</b>
<b>A</b>	<b>Entorno externo que ATENTA contra el DESEMPEÑO FUTURO DE LA EMPRESA.</b>

El análisis FODA intenta examinar la interacción entre las características particulares de su negocio y el entorno en el cual éste compete. Tiene aplicaciones a diferentes niveles y unidades de análisis (producto, mercado, empresa, unidad de negocios, etc.).

Las preguntas comprendidas en una lista de verificación rápida de fortalezas y debilidades dentro de un análisis FODA serán relativas a su:

1. Producto o servicio
2. Producción
3. Recursos de base
4. Tiempo y fondos (dinero) disponibles
5. Conocimiento del mercado
6. Entendimiento de lo que funciona en el mercado peruano

Oportunidades organizacionales son los aspectos que podrían generar desempeños elevados de su pyme exportadora. Las amenazas organizacionales están en aquellas áreas donde la empresa experimenta dificultad para alcanzar desempeños elevados.

Dentro de las oportunidades y amenazas debe considerar:

1. Análisis de su entorno: estructura del sector al que pertenece su negocio (proveedores, canales de distribución, clientes, mercados, competidores).
2. Grupos de interés: gobierno, instituciones públicas, sindicatos, gremios, accionistas y comunidad).
3. Entorno general: aspectos demográficos, legislativos, políticos y otros.

Es importante contestar las preguntas del análisis FODA: así usted podrá comenzar a solucionar los vacíos en su conocimiento, adquiriendo asesoría profesional y superando las debilidades de su empresa.

Estas preguntas deben ser contestadas imaginando que usted es uno de sus clientes potenciales, clientes o personas que usted está tratando de influenciar al interior del mercado, preguntándose sobre las fortalezas y debilidades de su empresa.

Tener un mercado local no es un requisito previo y básico para exportar, especialmente con productos que están diseñados específicamente para algunos mercados en los que la demanda extranjera supera la demanda nacional. Sin embargo, someter a la prueba del mercado local a su producto puede ser de gran ayuda en sus esfuerzos por exportar. En muchos casos se necesita tener un mercado nacional fuerte para obtener la base financiera necesaria para ingresar a los mercados extranjeros y sostener la empresa hasta que sus exportaciones comiencen a generar ventas con utilidades.

<p style="text-align: center;"><b>LA EXPORTACION UNA ACTIVIDAD PERMANENTE, EFICIENTE Y RENTABLE</b></p>
---

Para que las operaciones de exportación constituyan una actividad permanente, eficiente y rentable debe considerar lo siguiente:

1. Compromiso a largo plazo con las exportaciones, por parte de los directivos de mayor jerarquía de la empresa.
2. Contar con un **Plan de Exportaciones** realista en términos de tiempos para el desarrollo del mercado de exportaciones; que explique claramente de donde y cómo vendrán los ingresos por exportaciones.

3. Alta calidad en el diseño del producto o servicio que responda a los estándares de calidad y desempeño aplicables al nicho de mercado del mercado extranjero que es destino de las exportaciones.
4. Tener productos/ servicios que puedan ser vendidos a precios competitivos y entregados a tiempo.
5. Tener una capacidad de producción suficiente y eficiente para exportar continuamente y en los plazos y condiciones acordadas con el comprador.
6. Tener una actitud positiva y de apertura para, en caso de ser necesario, asociarse (con otros exportadores, proveedores, intermediarios y clientes en mercados extranjeros) que permitirían ser más competitivo en los mercados exteriores.
7. **Estudiar el mercado objetivo, incluyendo los canales de comercialización actuales.**
8. Estar informado de los **regímenes aduaneros y de impuestos vigentes.**
9. **Conocer las disposiciones sobre calidad, embalaje y aspectos sanitarios en el mercado de destino.**
10. Utilizar el idioma y materiales de promoción más adecuados a la realidad del mercado de destino de las exportaciones.
11. Realizar un cálculo adecuado del precio del producto a exportar.
12. **Tener claro que el ingreso a nuevos mercados muchas veces puede ser un trabajo de mediano o largo plazo.**

Por otro lado, cabe destacar que en Perú se han simplificado y agilizado los requisitos y procedimientos para la actividad exportadora. Por ello no se requiere tener ningún registro especial para realizarla.

### **OBSERVACIONES PARA EXPORTADORES DE SERVICIOS**

Debido al desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y comunicación (TIC), hay muchas pequeñas empresas de servicios que son exitosas como proveedoras en nichos de mercado del extranjero cuidadosamente seleccionados.

Sin embargo, hay algunos factores diferentes que los exportadores de servicios deben considerar para asegurar su éxito en exportaciones.

Como exportador de servicios usted necesita construir credibilidad en el mercado extranjero así sus clientes potenciales podrían tomar la oportunidad que podría representar su servicio. Encuentre oportunidades para mostrar su experiencia y

especialización, establezca una red de contactos locales, posicione su perfil en medios locales. Dicho de otro modo, póngase visible mostrando sus capacidades y especialización. Por lo menos inicialmente, usted deberá trabajar centrado en la construcción del perfil de su empresa, en lugar de centrarse en hacer publicidad de un servicio en particular.

Para muchos exportadores de servicios asistir a ferias internacionales puede no ser efectiva en términos del tiempo empleado. Sin embargo, usted podría necesitar encontrar eventos y conferencias en las cuáles podría ser expositor, así como otras formas similares de construir formas de estar visible.

Para estar accesible algunos servicios podrían implicar alguna forma de presencia local en el mercado extranjero.

Recuerde que los servicios pueden ser exportados en diferentes formas:

- Proveer servicios desde Perú a un mercado extranjero (por ejemplo, un diseño de planos de arquitectura creados en Perú para un cliente que está en EE.UU.).
- Viajar al mercado exterior para realizar el servicio (por ejemplo, construcción de canales de regadío en Bolivia).
- Proveer servicios para clientes extranjeros en Perú (por ejemplo, servicios de enseñanza del quechua para antropólogos de Canadá que están en Perú).

### ASISTENCIA TECNICA EN EXPORTACIONES

Tenemos diversas instituciones públicas y privadas que brindan asistencia en comercio internacional (parte de la información básica que brindan es gratuita). Dentro de las principales instituciones tenemos:

- a) Fuentes de asistencia especializada:
  - Comisión para la Promoción de Exportaciones –PROMPEX-
  - Cámaras de comercio e industria en diferentes regiones del país.
  - Asociación de Exportadores –ADEX-
  - Sociedad de Comercio Exterior del Perú –COMEX-
  - Cámaras de binacionales
  - Ministerio de Comercio Exterior y Turismo –MINCETUR-

- Otros ministerios y organismos públicos vinculados a la actividad económica (Ministerio de la Producción, Ministerio de Agricultura, etc., Proinversión, Prompex, para asuntos de turismo, etc.).
  - Direcciones Regionales de Comercio Exterior y Turismo.
- b) Otras fuentes de asistencia e información:
- Centros de servicios empresariales
  - Operadores logísticos
  - Agentes de aduanas
  - Centros de investigación de universidades
- ❑ Comisión para la Promoción de las Exportaciones – PROMPEX-  
www.prompex.gob.pe . República de Panamá 3647, San Isidro.  
Lima. Tel. 221 0880 y 2210602. e-mail: sae@prompex.gob.pe
  - ❑ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo –MINCETUR-  
www.mincetur.gob.pe . Calle Uno Oeste No. 50, Corpac, San Isidro. Lima 27. Tel. 224 3347, 224 3351 y 224 3352.
  - ❑ Asociación de Exportadores –ADEX-  
www.adexperu.org.pe . Av. Javier Prado Este 2875, San Borja.  
Lima. Tel. 346 2530. e-mail: postmaster@adexperu.org.pe
  - ❑ Sociedad de Comercio Exterior del Perú –COMEX-  
www.comexperu.org.pe . Bartolomé Herrera 254, Lima 18.  
Tel. 422 5784
  - ❑ Cámara de Comercio de Lima –CCL-  
www.camaralima.org.pe . Gregorio Escobedo 396, Jesús María.  
Tel. 261 4400 anexo 208. e-mail: ccex@camaralima.org.pe

### EL PLAN DE EXPORTACION

La razón más importante para planificar las exportaciones es simple: si usted planifica su emprendimiento de exportación con cuidado y minuciosidad, entonces usted tendrá muchas posibilidades de obtener éxito en el mercado de exportación elegido. Del mismo modo, un negocio de exportaciones sin una planificación tiene una probabilidad muy alta de fallar.

Las fuentes de financiamiento para exportaciones saben muy bien aquello, por tanto, no darán financiamiento a un negocio que no tenga un plan de exportaciones (plan de negocios de exportaciones) bien desarrollado. Por otro lado, en etapas más avanzadas del proceso exportador socios e inversionistas potenciales se

comprometerán solamente si su plan muestra claramente sus objetivos, junto con los procesos y recursos que la empresa utilizará para lograr dichos objetivos.

Un plan de comercialización de exportaciones es necesario porque:

- Forma parte del plan general de la empresa.
- Permite que la empresa se adapte a los cambios.
- Respalda las solicitudes y pedidos a los bancos y organismos de promoción.
- Facilita la introducción de cambios en la estrategia de la empresa.

En resumen, podemos decir que un plan de exportaciones ayuda a focalizar los objetivos y reducir las decisiones incoherentes frente a imprevistos, ayudando a responder siete preguntas básicas:

1. ¿Dónde estoy?
2. ¿Adónde quiero ir?
3. ¿Cómo llegar?
4. ¿Qué exportar?
5. ¿Adónde exportar?
6. ¿Cómo exportar?
7. ¿Con quién puedo hacer alianzas y acuerdos?

Las cinco etapas del desarrollo de un plan de comercialización de exportaciones son las siguientes:

1. Evaluación de los resultados previos de la empresa.
2. Evaluación de los competidores.
3. Estudio de los mercados de exportación, para hallar las oportunidades y “salvar” los obstáculos.
4. Determinación de los objetivos de exportación.
5. Establecimiento de la forma de aplicar de manera efectiva la estrategia más adecuada.

Las dos primeras etapas muestran las fortalezas y debilidades de la empresa. La tercera, indicará sus oportunidades y amenazas. Finalmente, las dos últimas etapas proporcionan la base para el plan.

### **La Base: El Plan de Negocios**

Antes de desarrollar su plan de exportaciones, será necesario contar con un plan de negocios que refleje sus operaciones en el mercado peruano. Si usted tiene uno, pero no está al día (actualizado), es el momento de revisarlo y actualizarlo. En caso de que usted no tenga un plan de negocios, este es el momento de desarrollar uno.

### **Construyendo la Base: El Plan de Exportaciones**

Una vez que se cuente con el Plan de Negocios, entonces puede desarrollar de “manera natural” su plan de exportaciones. Gran parte de la información que usted necesitará para desarrollarlo será mostrado en las secciones siguientes de este curso.

Como usted se dará cuenta, un plan de exportaciones no es algo que usted terminará en un día o una semana. Inclusive luego de que usted haya empezado a exportar su plan de exportaciones necesitará una actualización y desarrollos constantes.

### **Elementos de su Plan de Exportaciones**

En cualquier proceso de planificación es útil construir un marco dentro del cuál se desarrollará el plan. Una propuesta de marco para un plan de exportaciones es el siguiente:

Combinar el marco dentro del cual se desarrollará en un espacio de tiempo de tres a cinco años permitirá:

- Desarrollar mercados y proyectos para productos, y provisiones de volúmenes resultantes y ganancias.
- Planificar el desarrollo de los recursos necesarios y el plan de gastos e inversiones para un período de tiempo.
- Planificar su estrategia financiera para “emparejar” sus necesidades de desarrollo de mercado y sus estrategias financiamiento.

## CONTENIDO SUGERIDO PARA UN PLAN DE EXPORTACIONES

### RESUMEN EJECUTIVO

Introducción: ¿Por qué la empresa debe exportar?

PARTE 1: Declaración del compromiso con una política de exportaciones.

PARTE 2: Análisis situacional

- Producto
- Operaciones
- Personal y organización de exportaciones.
- Recursos de la empresa.
- Estructura de la industria (sector), competencia y demanda.

PARTE 3: El componente de marketing

- Identificación y evaluación del potencial de mercados.
- Selección del producto.
- Estrategia de precios.
- Método de ingreso al mercado y distribución.
- Términos y condiciones de la venta.
- Organización interna y procedimientos para atender los pedidos.
- Metas de ventas y previsiones de ingresos.

PARTE 4: Tácticas y acciones

- Países donde la empresa tiene ventajas especiales.
- Mercado objetivo primario.
- Mercado objetivo secundario.
- Esfuerzos indirectos de marketing.

PARTE 5: Presupuesto de exportaciones.

- Pro-forma de necesidades financieras.

PARTE 6: Cronograma de implementación

- Desarrollo del proyecto de exportaciones
- Verificación periódica organizacional y de gestión: resultados versus planes.

ANEXOS: Datos de los países objetivo y mercados

- Estadísticas básicas del mercado: históricas y proyecciones.
- Aspectos de la realidad (cultura, gustos, preferencias, etc.).
- Entorno competitivo.

## INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN

---

Desde luego que un buen plan de exportaciones tiene más elementos que los que contempla el marco de referencia que mostramos en líneas superiores. El plan de exportaciones necesita centrarse en algunos problemas específicos relativos a las actividades de exportación (planificadas) de su empresa. Estos incluyen lo siguiente:

1. Marketing
  - a. Estrategia de ingreso al mercado de destino de exportaciones.
  - b. Recursos
  - c. Naturaleza de los mercados objetivo.
  - d. Estrategia de precios.
  - e. Investigación de mercados.
2. Producción
  - a. Productos que se oferta.
  - b. Recursos
3. Organización de exportaciones.
4. Recursos humanos.
5. Transporte y distribución.
6. Aspectos financieros.
7. Planes de contingencia.

## CAPITULO II

### PLAN DE ACCESO AL MERCADO DE EXPORTACION

#### OPORTUNIDADES DE DEMANDA INTERNACIONAL E IDENTIFICACION DE LA COMPETENCIA

Es fundamental considerar la información sobre las ofertas y demandas internacionales, como uno de los pasos iniciales de todo proceso de exportación. Actualmente es relativamente fácil contar con dicha información, actualizada y en tiempo real, a través de Internet y otros medios informáticos electrónicos.

Con el avance de los negocios electrónicos hoy existen comunidades de usuarios de Internet que intercambian ofertas y demandas de productos, como, por ejemplo: PROCOM en PROMPEX, Servicios de oportunidades de demanda internacional de ADEX y COMEX, así como otras organizaciones privadas como es el caso de Export Perú ([www.exportperu.com](http://www.exportperu.com)).

También se puede obtener información sobre mercados potenciales de:

- Transportistas. Brindan información sobre embarque, seguros y embalaje.
- Departamentos de Comercio Exterior de los Bancos. Tratan con bancos de otros países, informan sobre cartas de crédito y otros instrumentos financieros, así como sobre la credibilidad de bancos extranjeros.
- Organizaciones privadas como los Centros Mundiales de Comercio (World Trade Centers).
- Consejeros Comerciales de Perú en el exterior. Brindan información general sobre los países en los cuales están destacados.

A continuación, listamos algunas de las páginas web que recomendamos visitar con información sobre comercio internacional donde podríamos encontrar información sobre mercados potenciales y herramientas del comercio internacional.

### ORGANISMOS INTERNACIONALES

Banco Interamericano de Desarrollo –BID-  
[www.iadb.org](http://www.iadb.org)

International Trade Centre:  
[www.intracen.org](http://www.intracen.org)

Organización Mundial de Comercio  
[www.omc.org](http://www.omc.org)

Sistema Económico Latinoamericano  
[www.sela.org](http://www.sela.org)

### INVESTIGACION DE MERCADOS

Nielsen, la compañía de información de mercados líder en el mundo.  
<http://www.acnielsen.com/>

Recursos en la web para la investigación de mercados:  
<http://www.3w3search.com/Edu/Merc/Es/GMerc011.htm>

### GUÍA DE EXPORTADORES

Banco Bice (Argentina)  
Útil guía, formato HTML  
[http://www.bice.com.ar/guiaexportad/guiaexportad\\_final.asp](http://www.bice.com.ar/guiaexportad/guiaexportad_final.asp)

### PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN

IBCE (Bolivia)  
Esquema y comentarios básicos  
<http://www.ibce.org.bo/documentos/mercadeoint.htm>

### PROMOCIÓN COMERCIAL

Australia: Austrade  
[www.austrade.gov.au](http://www.austrade.gov.au)

Bélgica: Agence pour le Commerce Extérieur  
<http://www.obcebdh.be>

Canadá: Ministerio de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional  
<http://www.dfait-maeci.gc.ca/>

Chile: ProChile  
[www.prochile.cl](http://www.prochile.cl)

China: China Express  
[www.chinax.com](http://www.chinax.com)

Colombia: Proexport  
[www.proexport.com](http://www.proexport.com)

Costa Rica: Procomer  
[www.procomer.com](http://www.procomer.com)

Ecuador: Corpei  
[www.corpei.org](http://www.corpei.org)

El Salvador: Centro para Exportadores –CENTREX-  
[www.elsalvadortrade.com.sv](http://www.elsalvadortrade.com.sv)

España: Instituto de Comercio Exterior –ICEX-  
[www.icex.es](http://www.icex.es)

EE.UU.: Departamento de Comercio  
<http://www.census.gov/>

Filipinas: Philexport  
[www.philexport.org](http://www.philexport.org)

Francia: Centre Francais du Comerse Exterieur  
<http://www.cfce.fr>

Indonesia Trade Promotion Centre  
[www.indola.net.id](http://www.indola.net.id)

Japón: Jetro  
[www.jetro.go.jp](http://www.jetro.go.jp)

Korea: Korea Trade Investment Promotion Agency  
<http://www.kotra.or.kr>

México: BancoMext  
[www.bancomext.com](http://www.bancomext.com)

## **INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN**

---

Reino de los Países Bajos: Centro de Promoción de Importaciones de Países en Desarrollo –CBI-  
[www.cbi.nl](http://www.cbi.nl)

Suiza: Oficina de Expansión Comercial  
<http://www.osec.ch>

### **CAMARAS DE COMERCIO**

Federación Iberoamericana de Cámaras de Comercio  
<http://www.aico.org>

España: Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Navegación e Industria de España

<https://www.camaras.org/>

Europa: Asociación de Cámaras de Comercio e Industria Europeas

<http://www.eurochambres.be>

Canadá: Cámara de Comercio  
<http://www.chamber.ca>

Nueva Zelanda: New Zealand Chambers of Commerce  
<http://www.nzchamber.co.nz>

### **CAJA DE HERRAMIENTAS PARA PYMES**

Cámara de Comercio de República Dominicana  
<http://www.ccpd.org.do/cajadeherramienta/>

### **GLOSARIO DE TÉRMINOS DE COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS**

Perú: Prompex  
¿Cómo exportar?  
<http://www.prompex.gob.pe/prompex/>

Perú: Aduanas  
<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/glosa.htm>

California: Trade Port (Inglés)  
<http://www.tradeport.org/library/p.html>

Ecuador: Ecuador Export  
<http://www.ecuadorexports.com/esp/glosario.htm>

### **Identificación de la Competencia**

Para detectar las oportunidades comerciales es indispensable definir, conocer y evaluar a nuestros auténticos competidores, ya sea peruanos como extranjeros.

Por medio de las estadísticas de exportación de los últimos años podemos identificar los nombres de los exportadores y los países de destino de sus exportaciones. Esta información está disponible entre otros lugares en:

- ADUANAS ([www.aduanet.gob.pe](http://www.aduanet.gob.pe) )
- PROMPEX ( [www.prompex.gob.pe](http://www.prompex.gob.pe) )
- ADEX ([www.adexperu.org.pe](http://www.adexperu.org.pe) )
- COMEX ( [www.comexperu.org.pe](http://www.comexperu.org.pe) )

Una vez que haya identificado los países importadores, podrá recurrir a los directorios y organismos facilitadores de estadísticas para obtener los nombres de las empresas importadoras en el exterior, quienes constituirán su primer listado de clientes potenciales.

Una revisión de las estadísticas de importación de los mercados objetivo nos permitirá identificar sus proveedores, es decir nuestros competidores del resto del mundo.

### INVESTIGACION DE MERCADOS

El mismo mecanismo de soporte que existe en nuestras actividades normales también existe en internet. Varias organizaciones de comercio internacional tienen presencia en internet. Como ejemplo mencionaremos algunas de las más importantes en el ámbito internacional: U.S. Council for International Business (<http://www.uscib.org>), el IMEX - International Import Export Business Exchange on the Internet ([www.imex.com](http://www.imex.com)), el International Trade Centre –Centro de Comercio Internacional /CCI ([www.intracen.org](http://www.intracen.org)).

Algunas de las publicaciones más importantes sobre un sector o industria determinada están presentes en internet. Más de 220 recursos para exportadores (libros, archivos de video y audio, software y herramientas están en IMEX (en inglés).

En el ámbito nacional, a través de la web de Prompex ([www.prompex.gob.pe](http://www.prompex.gob.pe)) puede acceder a servicios como PrompexStat y ProCom (a la fecha estos servicios requieren que el exportador se registre).

#### **¿Qué es una investigación de mercados?**

Es la recolección y archivo sistemático, realizando paralelamente el análisis, de datos sobre problemas relacionados al marketing de mercancías y servicios. La investigación de mercado internacional no es muy diferente. Sólo que a este proceso debe realizarse cruzando las fronteras de un país, con las complejidades que ello puede traer consigo.

#### **La necesidad una investigación de mercados**

Necesitamos de la investigación de mercados para dar respuesta a:

¿Qué países ya han realizado negocios relacionados al producto que exporto o cuáles están realizando pedidos? ¿Qué productos o líneas de productos son los más mencionados? ¿Alguna empresa nacional está comprando productos para venderlo o enviarlo al extranjero? ¿En este caso, a qué países? ¿La tendencia de ventas o pedidos es alta o baja? ¿Cuáles son los principales competidores nacionales y extranjeros? ¿Qué lecciones generales y específicas se pueden aprender de las experiencias o exportaciones pasadas?

### Investigación de escritorio

Llevar a cabo una investigación internacional, en especial la investigación de mercados es costosa, como los viajes al exterior. Sin embargo, la **investigación de escritorio** acorta los la inversión necesaria usando fuentes secundarias de información que son más baratas, eliminando los mercados de exportación menos interesantes y que no estarán dentro de las opciones finales a tomar en cuenta. También puede indicarnos con precisión los factores específicos que deberán investigarse, así como la información adicional necesaria que debe ser recolectada por medio de la posterior **investigación de campo**.

### PASOS PARA DESARROLLAR LA INVESTIGACIÓN DE ESCRITORIO

1. Obtenga estadísticas de la exportación del producto a varios países.
2. Identifique aproximadamente cinco mercados grandes y de rápido crecimiento para los productos de la empresa. Mire estas cifras para un período de unos años. ¿Ha habido crecimiento del mercado y ha sido el crecimiento consistente? ¿El crecimiento de las importaciones en estos mercados ocurre incluso durante los períodos de decrecimiento económico y, si no, el crecimiento de importaciones regresa con la recuperación económica?
3. Identifique algunos mercados emergentes pequeños, pero de rápido crecimiento, que proporcionan las oportunidades de exportación de base que su empresa necesita. Un mercado recientemente abierto puede tener menos competidores que los ya establecidos. Las proporciones de crecimiento deben ser significativamente más altas en estos países calificarlos como los mercados más interesantes.
4. Elija de tres a cinco de los mercados más prometedores según las estadísticas para una valoración extensa. Trabaje junto con el organismo nacional de promoción de exportaciones (Prompex), los socios comerciales, los expedidores de carga, agentes de aduanas, departamentos de comercio exterior de bancos, cámaras de comercio y otros que lo ayudarán a refinar y perfilar mejor los mercados seleccionados.
5. Examine las tendencias para los productos de la empresa, así como tendencias que consideran productos relacionados que podrían influir en la demanda.
6. Calcule el consumo global del producto y la cantidad de las importaciones de su producto en el (los) mercado(s) elegido(s).
7. Determine las fuentes de competencia, incluso la magnitud de producción de industria doméstica y los países más importantes contra los que su empresa está compitiendo en cada mercado seleccionado. Mire la porción

del mercado que tienen las exportaciones peruanas en el (los) mercado(s) objetivo.

8. Analice los factores que afectan el marketing y el producto en cada mercado, como los sectores del usuario final, los canales de distribución, idiosincrasias culturales, y las prácticas comerciales.
9. Identifique cualquier arancel extranjero y barreras del no-arancelarias para el producto bajo la consideración. Identifique cualquier control o permiso de Perú necesarios y que podría afectar las exportaciones al país objetivo.
10. Considere que cualquier incentivo de la exportación que podría ayudar a su empresa a exportar al país en objetivo.

*Luego de este análisis debe escribir su reporte. Su Pyme utilizará mejor sus capacidades de marketing si se concentra inicialmente en uno o dos mercados. Los recursos internos de su empresa deben ayudarlo a determinar el nivel de esfuerzo requerido.*

### **Investigación de campo**

En algún momento el exportador alcanzará las limitaciones de continuar recolectando información sobre los mercados exteriores desde Perú. Así se hace necesario viajar a los mercados objetivo ya identificados en la investigación de escritorio, para conducir una investigación en el mismo mercado de destino o investigación de campo. La investigación de campo es más extensa y profunda que la de escritorio, pero también es más costosa.

La investigación de campo comprende la recolección de información a través de contactos e información con las personas, normalmente los clientes potenciales, intermediarios y expertos de la industria o sector de su empresa. La investigación de campo se utiliza para contestar a preguntas más específicas como las siguientes:

1. ¿Exactamente qué productos quieren los clientes?
2. ¿Cuáles son las necesidades específicas de los clientes sobre el producto involucrado?
3. ¿Qué características debe incluir el producto?
4. ¿Qué empaques y embalajes serán más convenientes para el mercado designado?
5. ¿Qué rango de precios será aceptable para el cliente?
6. ¿Dónde probablemente está comprando el producto el cliente?
7. ¿Qué canales de distribución específicos serán más eficaces?

8. ¿Qué obstáculos tendrá que enfrentar exportador?
9. ¿Qué apoyo podría recibir el exportador de los intermediarios, como agentes de importación, distribuidores, y minoristas?

## EL PRODUCTO DE EXPORTACION

Al inicio de sus exportaciones, la mayoría de Pymes intenta vender los mismos productos que se producen para el mercado peruano. Desafortunadamente este intento raramente se concreta. Incluso en casos donde el producto es único, innovador y económico, los clientes extranjeros (importadores) solicitarán que el producto cambie en de alguna manera u otra. Los factores que se deben considerar en este proceso incluyen:

1. ¿Cuál es el propósito principal del producto?
2. ¿El producto tiene un producto secundario?
3. ¿Cuál es la durabilidad y calidad del producto?
4. ¿Cuáles son las implicaciones del diseño del producto?

Hay muchas razones por las que los productos necesitan ser adaptados o rediseñados para los mercados extranjeros. Las necesidades de consumidores difieren en el mercado objetivo de nuestras exportaciones debido a las diferencias culturales, políticas, económicas, legales, sociales, o geográficas.

Como los esfuerzos de comercialización deben estar orientados a satisfacer exactamente las necesidades del consumidor extranjero, se hace lógico y necesario el realizar las adaptaciones a los productos existentes o desarrollar nuevos productos que respondan exactamente a estas necesidades.

Los exportadores peruanos podrían necesitar adaptar productos existentes o desarrollar nuevos productos en base a:

1. Regulaciones gubernamentales de salud y de estándares de producto.
2. Estándar de vida del país destino de nuestras exportaciones.
3. Características sociales y culturales del país destino de nuestras exportaciones.

4. Condiciones climáticas y geográficas.
5. Estandarización del producto en las exportaciones de otros países y competidores.

### **Clasificación Arancelaria de su Producto**

Para control del comercio exterior, todos los productos se identifican al pasar por aduanas, de manera que las autoridades de cada país puedan determinar cual es su situación arancelaria. Es decir, si deben o no pagar **derechos de importación** (aranceles) y en caso de que deban pagar: cuál es el derecho que deben de pagar, el **general** o uno **preferencial**.

También, se determina si el producto (mercancía) debe pagar algún impuesto y si satisface los **diferentes requisitos de ingreso al país**, que al considerarlos en grupo constituyen lo que llamamos **barreras no arancelarias**.

Las mercancías se clasifican en la mayoría de países con base al sistema internacionalmente armonizado de designación y codificación de mercancías, llamado **Sistema Armonizado (SA)**. En los países de la Comunidad Andina (CAN) se utiliza el sistema denominado **NANDINA** a partir de 1995.

## **RESTRICCIONES DE ACCESO AL MERCADO**

El exportador debe conocer:

- Los aranceles de importación para el producto en el (los) posible(s) mercado(s) de destino.
- Requisitos de ingreso o restricciones existentes (exigencias técnicas, normas fitosanitarias, certificados especiales, licencias previas, cuotas de importación, etc.).

También el exportador debe informarse sobre el tratamiento preferencial que pudiese tener el producto peruano. Esto es convenios bilaterales o multilaterales; por ejemplo, los derivados de la CAN, MERCOSUR, APTDEA, etc.

## **NORMATIVIDAD Y LEGISLACION**

- Aduanas
- Leyes comerciales
- Tributos
- Otros

## **BARRERAS DE INGRESO: ¿EXISTEN?**

- Normas sanitarias
- Estándares técnicos
- Certificados especiales

Especial atención merece la normativa de “bioterrorismo” aplicada por Estados Unidos.

Cartilla sobre normativa de bioterrorismo, puede obtenerla en las webs:  
[www.comexperu.org.pe](http://www.comexperu.org.pe)  
[www.prompex.gob.pe](http://www.prompex.gob.pe)

## **NORMAS TECNICAS**

### **Normas y Controles de Calidad**

Las normas específicas, o barreras no arancelarias, que su producto tendrá que superar para ingresar al mercado extranjeros son muchas y diferentes que varían de país en país. Por ejemplo, para productos alimenticios como el caso de la miel, podemos indicar que hay normas regionales (las de la Unión Europea), normas extranjeras (Departamento de Agricultura de EE.UU.) y normas internacionales (Codex Alimentario).

#### **Algunos Requisitos y Certificaciones Comunes**

- Requisitos sanitarios.- Aplicable a productos agrícolas, la entidad nacional encargada de otorgarlo es SENASA.
- HACCP.- Análisis de Riesgos e Identificación de Puntos Críticos (por sus siglas en inglés).

- Certificados para productos ecológicos.
- Certificados del Instituto Nacional de Cultura.
- Certificado de origen.

### GESTION DE CALIDAD

La calidad es el grado en que todas las características y cualidades de un producto obedecen la demanda hecha sobre él, así como la aplicación para la que ha sido producido.

Cuando las normas de calidad difieren dramáticamente de un país a otro, su empresa necesitará decidir si va a mantener un sistema de gestión y control de calidad estandarizado, o si va a aplicar un control diferente de la calidad dependiendo del mercado objetivo para las exportaciones. En algunos países en desarrollo, puede darse la tentación de ver una oportunidad en la reducción de la calidad del producto, reduciendo así también los costos. Sin embargo, ésta puede ser una estrategia peligrosa para seguir y es probable que la reputación internacional de su empresa sufra en el proceso.

De acuerdo con los fundamentos de la Organización Mundial del Comercio (OMC) de facilitar las transacciones comerciales de nivel internacional y brindarles mayor seguridad, existe un tratado de armonización de los distintos estándares nacionales a las normas internacionales, que determinan una calidad común para productos de iguales características. Generalmente, se utilizan las normas ISO 9000, las cuales certifican los sistemas de calidad de las empresas, es decir, el seguimiento de procesos de la calidad pactada.

Las normas internacionales ISO 14000 también son muy extendidas en su uso. Exigen minimizar el impacto ambiental de las actividades productivas de las empresas (gerenciamiento del cuidado del medio ambiente por parte de las empresas).

La adecuación a estas normas implica dos etapas. Primero, se adecua el proceso productivo de la empresa y para esto existen diferentes organismos o consultoras que actúan como auditores líderes para llevar adelante dicha reestructuración. Segundo, se tramita una pre-certificación y certificación del sistema, a partir de la acción de un organismo de normalización quien actúa como auditor externo.

Muchas veces el obtener una certificación en materia de normas de calidad es una variable de peso y de elección excluyente para el potencial comprador. Por tanto, es

altamente recomendable contar con certificaciones de calidad. Hoy en día esto es considerado como un factor más de competitividad, al añadir valor al producto e incrementar la confianza de los compradores. Los mercados internacionales requieren de proveedores que adopten sistemas de gestión de calidad reconocidos internacionalmente (por ejemplo las conocidas ISO 9000 y el ISO 14000).

Pesemos sobre que es la calidad total: *"por medio de la calidad total y con la participación de todos los empleados y gerentes cualquier Pyme exportadora puede crear mejores productos o servicios a menor costo, incrementar el número de productos exportados y mejorar las ganancias, convirtiéndose en una organización mejor"*.

Es importante que todos, empleados y gerentes, estén involucrados en el desarrollo de la cultura de gestión de calidad total. Pero no todo es la calidad del producto. No por tener productos de calidad podemos imaginar que la gestión de calidad total se alcanzó, debemos tener presente que:



Usted no puede crear la calidad correcta en productos que salen de su empresa sin la calidad correcta al interior de la empresa.

Los cuatro errores más críticos respecto a la calidad:

- La dirección de la empresa tiene las expectativas o interpretaciones no correctas sobre la calidad que busca el cliente.
- La dirección no puede traducir en acciones de la compañía las expectativas sobre la calidad que busca el cliente.
- Los trabajadores no cumplen los estándares de calidad.
- Los encargados del marketing están promocionando y prometiendo cosas que no pueden ser realizadas; la comunicación entre exportador y el importador extranjero es inadecuada.

[www.bvqi.com](http://www.bvqi.com)

Bureau Veritas Quality International

Empresa multinacional de verificación, prueba y certificación que está presente en varios países.

[www.sgs.com](http://www.sgs.com)

Société Générale de Surveillance

Empresa multinacional de verificación, prueba y certificación que está presente en varios países.

www.tuv.com

TUV Rheinland

Empresa multinacional de verificación, prueba y certificación que está presente en varios países.

www.ul.com

Underwriters Laboratories

Organización No Gubernamental (ONG) especializada en certificación de empresas aplicando pruebas de seguridad a sus productos.

### ELEMENTOS DE SELECCIÓN DEL MERCADO OBJETIVO

Luego de la investigación de mercados y tomando en consideración los aspectos antes señalados como: producto, normas técnicas y de calidad, gestión de calidad; procedemos a la selección de mercados.

Hay tantos mercados potenciales como países donde se consuma nuestro producto a exportar, por ello debemos considerar **ciertas pautas adicionales a las vistas hasta ahora y que faciliten la elección del mercado potencial.**

En las secciones anteriores a lo largo de este curso ya hemos desarrollado los puntos primero y segundo de los cuatro que mencionamos a continuación:

Primero:

Identificamos en las estadísticas el flujo del comercio mundial del producto: importaciones y exportaciones nacionales del producto. Este análisis ayudará a definir cuáles son los potenciales compradores del producto y cuál es su comportamiento.

Segundo:

Se analiza cada mercado clasificado anteriormente en base a los siguientes criterios:

Macro	: Demográficos, geográficos y económicos.
Micro	: Competencia, hábitos y costumbres.
Legales	: Normativos y documentarios

Tercero:

Recurrir a la experiencia de otro exportador u organismo especializado.

Cuarto:

En caso de ser posible, y es altamente recomendable, que el exportador realice una aproximación directa a los mercados preseleccionados y la asistencia a ferias en este mercado, en caso de que las hubiera.

## PROMOCION: LAS MUESTRAS

La parte más representativa de su producto lo constituyen las muestras que se ofrecen a los clientes potenciales. Además, la forma cómo y cuándo se reciben reflejan la imagen de la empresa.

El cobrar o no por las muestras enviadas depende de la relación que existan entre las partes, no hay una norma al respecto.

Se deben considerar dos aspectos de gran importancia:

Medio a utilizar:

- Servicios postales.- El correo ofrece el servicio común de envío de paquetes y sobres (no están incluidos los servicios de desaduanaje).
- Couriers.- Son las compañías más utilizadas para envío de muestras y ofrecen servicio puerta a puerta, incluyendo el desaduanaje de las muestras.

Gestión de aduanas:

- Coordinar con el medio a utilizar todas las instrucciones y recomendaciones para el envío de las muestras, fundamentalmente lo referente a los documentos a utilizar.
- Descripción detallada del producto a enviar.
- Asignación de un valor monetario a todos los artículos, aun cuando en la misma factura se señale “Muestra sin valor comercial, valor declarado para fines aduanales”.

Algunas de las empresas de courier más conocidas en nuestro medio son:

- United Parcel Service (UPS)
- Federal Express
- DHL World Wide Express
- TNT

### PROMOCION: LAS FERIAS

Una forma de promoción muy importante es la asistencia a ferias internacionales especializadas.

Instituciones como Promperú, Comex, Adex, y las Cámaras de Comercio, tienen información, directorios y calendarios de ferias y exposiciones internacionales.

Concretamente en la web de Promperú ([www.promperu.gob.pe](http://www.promperu.gob.pe)), usted puede hallar un enlace sobre con un listado de las ferias de mayor importancia para el año. Como, por ejemplo: Fruitlogística 2023, Construxpo, Expocomer, y otras.

La decisión de participar en una feria internacional debe formar parte del plan de comercialización de la empresa. Debiendo designar a una persona responsable para planificar y estar a cargo de la participación de la empresa en la feria. Esta persona deberá planificar las actividades necesarias en las tres etapas siguientes:

- Fase pre-evento
- Fase evento
- Fase post-evento

La imagen de la empresa estará representada en el stand de la misma en la feria, de manera que se debe dejar todos los detalles de la decoración y diseño del mismo a los especialistas.

Por otro lado, no se debe olvidar comunicar a los operadores sobre su participación en la feria. Una invitación personal es el medio más efectivo para que un cliente potencial acuda a su stand.

## DETERMINACION DEL PRECIO

Existe una diferenciación internacional de precios para los productos de consumo. Por ejemplo, un modelo determinado de pantalón jean americano de la conocida marca Levis se vende en Alemania a 76 Euros, en Francia a 70 Euros y en EE.UU. donde lo fabrican al equivalente de 45 Euros. Hablamos de una variación de precios de aproximadamente 76%.

### FACTORES QUE INFLUENCIA LA POLITICA DE PRECIOS

- Nivel del poder adquisitivo del mercado objetivo.
- Riesgo del tipo de cambio.
- Diferencias de tributos.
- Diferencia de canales de venta.
- La competencia: el concepto del país líder.

### DETERMINACION DE PRECIOS

Hay diferentes alternativas a considerar para determinar el precio. Nos referiremos a lo más usual y práctico. Los precios se pueden determinar en base a:

- Datos históricos del mercado.
- Estimación de expertos.
- Encuestas al Cliente.

## LA COTIZACION

Se deben tener en cuenta los siguientes elementos al momento de realizar una cotización:

- El precio, es importante pero también hay otras variables que lo condicionan.
- Debe ser clara y completa para evitar dudas.

## INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN

---

- Es recomendable dar alternativas de elección de precios (INCOTERMS: FOB, CIF, etc.).

Las cotizaciones deben contener un conjunto de elementos de acuerdo con el producto o mercancía a ofertar para exportar. Los más significativos son:

- Nombre y razón social de la empresa
- Nombre o razón social del cliente
- Dirección del cliente
- Referencia
- Fecha de emisión
- Descripción del producto
- Partida arancelaria
- Unidad de medida
- Cantidad mínima
- Costo unitario
- Precio Total
- Flete (de acuerdo con INCOTERM)
- Seguro (de acuerdo con INCOTERM)
- Moneda de cotización
- Términos de entrega (INCOTERM, indicando puerto de embarque y destino)
- Forma y medio de pago
- Plazo de entrega
- Tipo de embalaje
- Medio de transporte
- Validez de la oferta
- Volumen, peso (bruto, neto, etc.)
- Declaración de origen
- Declaración jurada de precio
- Penalidades y arbitraje en caso de incumplimiento
- Nombres y firmas de las personas autorizadas

### CONTRATO DE COMPRA-VENTA INTERNACIONAL

El contrato de compra-venta internacional regula los derechos y obligaciones de cada una de las partes contratantes (exportador e importador), con relación a un objeto determinado, convirtiéndose en un acto jurídico perfecto.

Para una transacción comercial internacional segura, además de contar con un producto y un cliente, se requiere del diseño de un contrato claro, conciso y que cubra de los posibles riesgos e incertidumbres que se pueden generar en el desarrollo de la operación comercial.

El contrato de compra-venta es un instrumento independiente del instrumento financiero para cobranzas, como es el caso de la Carta de Crédito.

Contrato de compra-venta tiene como objeto la transmisión del dominio de las cosas y es el principal contrato en el mundo empresarial. Lo normal es que en él se especifiquen aspectos como:

- Lugar de pago.
- Moneda.
- Información del exportador e importador (nombre y dirección completa).
- Condiciones de entrega - INCOTERMS
- Ley aplicable al contrato.
- Descripción de la mercancía objeto del contrato, especificándose el peso, embalaje, rotulado, etiquetado, calidad, cantidad, etc.
- Precio unitario y total.
- Licencias y permisos necesarios.
- Impuestos, aranceles, tasas (definiendo claramente quién asumirá el pago).
- Condiciones y plazos de pago.
- Bancos que intervienen en la operación.
- Documentos exigidos por el importador.
- Lugar y plazo de entrega o de disponibilidad.
- Modalidad de seguro.
- Garantía del producto (especificando claramente el tiempo de garantía u otros condicionantes).
- Modalidad de transporte y pago de flete.
- Retrasos de entrega y valor de las penalizaciones (si las hubiera).
- Lugar de embarque y desembarque.
- Fuerza mayor o disculpa por incumplimiento de contrato. Implica definir las circunstancias en que se liberará a las partes de responsabilidad por incumplimiento de contrato. Dichas disposiciones, denominadas de fuerza mayor, tienen por objeto definir las medidas aplicables en caso de incumplimiento por circunstancias insoslayables acaecidas durante la vigencia del contrato, que escapan al control de las partes.
- Recursos (dado que los incumplimientos son posibles por ambas partes, es aconsejable incluir en el contrato algunas vías de recurso).
- Arbitraje (es aconsejable la inclusión de una cláusula de arbitraje, para facilitar la resolución rápida y amistosa de las posibles discrepancias o litigios entre las partes)
- Firma de las partes (la firma indica la aceptación por las partes de las condiciones del contrato)

**MODELOS DE CONTRATOS: DIFERENTES ASPECTOS DEL COMERCIO EXTERIOR:**

Juris International/ CCI

<http://www.jurisint.org/pub/>

**DOCUMENTACION ADICIONAL AL CONTRATO**

Una vez aceptado el contrato por las partes, los documentos requeridos son:

**FACTURA COMERCIAL**

Documento privado que el exportador extiende al importador como constancia de venta en el cual se indican los por menores de la mercancía embarcada (descripción, precio) tomando en cuenta lo siguiente:

- Debe expedirse a nombre o razón social del comprador.
- Cuando se incluyan marcas y números de embarque, estos deben ser iguales a los indicados en los demás documentos solicitados.
- El valor total de la mercancía debe estar de acuerdo a las condiciones del Crédito Documentario o Carta de Crédito.
- Debe indicarse el termino de cotización solicitado (FOB, CIF, C&F, etc).
- El valor del flete y prima de seguro deben coincidir con lo indicado en el Conocimiento de Embarque y Póliza de Seguro.

**CONOCIMIENTO DE EMBARQUE**

Documento de mayor importancia acredita la propiedad de la mercadería, siendo a la vez contrato de transporte entre el exportador y el transportista. Es un título de crédito y por consiguiente es transmisible por endoso o cesión.

Dependiendo del medio de transporte toma un nombre específico: Guía Aérea (Airwail Bill of Lading), acredita el contrato de transporte por vía aérea; o documento de embarque marítimo (Bill of Lading), su emisión será efectuada por la Cia de Navegación luego de recibir la carga.

Debe contener los siguientes datos:

- Nombre del exportador y lugar de origen
- Nombre del comprador / importador y puerto de destino

- Descripción de las mercancías
- Cantidad, marca o especio de los bultos
- Valor de las mercancías
- Peso neto y bruto
- Dimensión y cubicaje de los bultos
- Asimismo, deberá indicarse las siguientes declaraciones, en cuanto al flete:
  - Freight Prepaid, flete prepagado en las ventas C&F y CIF
  - Freight Collect, flete pagadero en destino en las ventas FOB

### LISTA DE EMPAQUE O PACKING LIST

Documento de embarque que detalla todas las mercancías embarcadas, tiene por objetivo facilitar la localización de las mercancías dentro de un lote, tanto en el embarque como en el desembarque. Debe contar por lo menos con los siguientes elementos:

- Nombre o razón social del exportador e importador
- Fecha de emisión
- Número y fecha de la factura
- Cantidad de bultos
- Puerto de embarque y de destino
- Nombre de la embarcación y fecha de embarque
- Total, del peso neto y bruto

### AUTORIZACIONES Y NATURALEZA DE LA MERCANCIA

Las autorizaciones para la exportación de mercancías, dependerán del tipo de producto a ser exportado, debiendo de presentarse los certificados requeridos en las Aduanas respectivas.

Los certificados más comunes son aquellos que atestiguan origen, calidad, análisis, sanidad, peso inspección.

En Perú se requiere la presentación de:

Certificado Sanitario, para mercancías de uso o consumo humano, emitido por una autoridad reconocida (SENASA, DIGESA o DIGEMID), confirman que la mercadería consignada no está afectada a ninguna enfermedad o insectos nocivos.

Certificado de Calidad, cuando lo requiera el importador, puede ser otorgado y emitido por cualquiera de los laboratorios acreditados por INDECOPI como SGS, COTECNA y otros.

Certificado de Origen, tiene por finalidad acreditar y garantizar la procedencia de las mercancías permitiendo a los exportadores acogerse a los beneficios derivados de las preferencias arancelarias que otorga el país importador, en virtud de acuerdos bilaterales o unilaterales que concede el país al cual va destinada la mercancía, debe ser oficialmente visado por la Cámara de Comercio de Lima, Arequipa, La Libertad, Piura, Puno y Lambayeque.

### **RESERVA DE ESPACIO: EL BOOKING**

Una vez que el exportador ya ha seleccionado el medio de transporte, por ejemplo, para el caso de exportación de frijol castilla es el transporte marítimo: es cuando se tiene que hacer la reserva de espacio en la nave de acuerdo a la fecha de embarque, así el transportista emite el “booking”.

Llegada la fecha del embarque, y elegido nuestro Agente de Aduana quien se convierte en nuestro representante ante Aduanas, se procede al traslado de nuestra carga al terminal de almacenamiento, en el puerto, para el llenado del contenedor previo a las certificaciones requeridas y a las exigidas por el comprador.

### **PROCEDIMIENTO DE ADUANAS**

El Agente de Aduana transmite por vía electrónica a la Aduana de despacho la información contenida en la Orden de Embarque una vez validada y de ser conforme se genera el número correspondiente de la Orden de Embarque.

Obtenida la numeración se presenta con la mercancía ingresada a la zona primaria (terminales de almacenamiento, almacenes de las compañías aéreas, zona adyacente a las aduanas, etc) por el Agente de Aduana.

Puede haber un reconocimiento físico de mercancías para compararlas con lo declarado, extraer muestras para el análisis químico o extraer etiquetas que señalen la característica del producto.

Las mercancías deben ser embarcadas y la compañía transportista verifica el embarque.

Concluido el embarque, el Agente de Aduana dispone de 15 días para regularizar la exportación mediante la Declaración Única de Aduanas (DUA) ante el Área de Exportaciones de la Aduana donde numero la Orden de Embarque, con las constancias de lo efectivamente embarcado por el transportista, adjuntando los siguientes documentos:

- Copia autenticada de la Orden de Embarque original.
- Copia autenticada del Conocimiento de Embarque.
- Guía Aérea o Marítima
- 2da copia de la factura comercial SUNAT en castellano.

Con la DUA el exportador puede lograr beneficios como el “**drawback**” y la devolución del IGV. La venta de exportación esta exonerada del pago de IGV y se le devuelve el IGV de sus compras.

Aduanas del Perú. ¿Cómo llenar una DUA?:  
<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/formatos/NuevosFormatos.htm>

### **OPERACIONES BANCARIAS DEL COMERCIO EXTERIOR**

Una vez que el exportador tiene todos los documentos descritos estos se envían al comprador / importador para su respectivo pago bajo las siguientes modalidades:

#### **COBRANZA SIMPLE**

El exportador envía los documentos de embarque directamente a su cliente y este de acuerdo al plazo de pago ordena una transferencia a la cuenta bancaria del exportador. Generalmente se realiza cuando hay una muy buena relación comercial y confianza mutua entre las partes, además se incurre en menores gastos bancarios.

#### **CREDITO DOCUMENTARIO**

Es autónomo del contrato de compra-venta de mercancías. Es un compromiso que obliga a un banco a pagar por cuenta y orden del comprador. Se trata de un contrato

## **INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN**

---

entre el comprador (importador) y un banco para que pague determinada cantidad de dinero al beneficiario (exportador).

El banco del importador (ordenante) paga directamente o vía sus corresponsales:

- Dentro de plazos determinados.
- CONTRA documentos que presente el beneficiario (exportador).
- Si los términos y condiciones se cumplen literalmente.

El crédito documentario puede ser utilizado para diferentes operaciones, incluyendo cartas de crédito. ¿Por qué utilizarlo e incurrir en mayores costos? Para reducir riesgos.

### **COBRANZA DOCUMENTARIA**

Se canaliza la entrega de documentos de embarque por medio de los bancos de las partes, de acuerdo a las reglas de Comercio Internacional y se entrega los documentos previo pago (a la vista) o aceptación de la cobranza (pago a plazo).

### **CARTA DE CRÉDITO**

Se utiliza como instrumento de pago y garantía en un amplio rango de transacciones comerciales, funciona de la siguiente manera:

El comprador solicita a su banco la admisión de su crédito a favor del exportador de conformidad a sus instrucciones, esto constituye un compromiso independiente del banco y es exigible contra este banco.

El exportador despacha sus mercancías y presenta sus documentos a su banco para exigir su pago, el banco pagador envía los documentos al banco emisor y obtiene el reembolso.

CAPITULO III

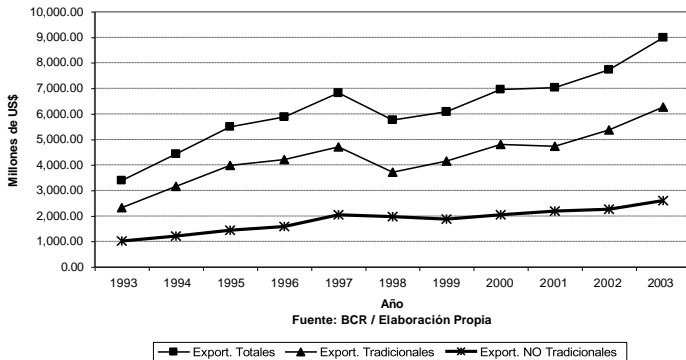
NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

EXPORTACIONES PERUANAS Y SOCIOS COMERCIALES

En los últimos tres años las exportaciones peruanas han experimentado una tendencia hacia el crecimiento significativo. Las expectativas para el año 2004 son muy promisorias, toda vez que entre enero y julio alcanzaron 1, 076.6 millones de US\$. El incremento de las exportaciones del presente año respecto al anterior se está manifestando tanto en el sector tradicional (lideradas por las exportaciones mineras) como en el NO tradicional (lideradas por exportaciones textiles, agropecuarias, metalmecánicas y de joyería). **Se espera que para el 2004 las exportaciones peruanas superen los 11,000 millones de US\$ con un incremento del 20% respecto al año anterior.**

Para fines del año 2003 las exportaciones totales representaron poco menos de 9,000 millones de US\$. Mientras que las exportaciones de productos no tradicionales representaron 2,601 millones de US\$. Hay un incremento de las exportaciones tradicionales, como de las exportaciones no tradicionales.

EVOLUCION DE EXPORTACIONES



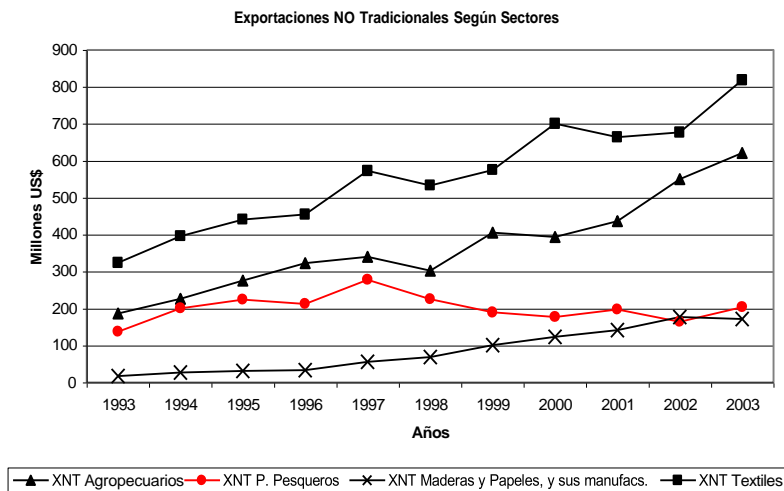
## INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN

El crecimiento promedio de las exportaciones totales entre los años 1996-2000 fue de 4% y el crecimiento promedio de las exportaciones no tradicionales para el mismo período fue de 6.1%. En tanto entre los años 2000-2003 el crecimiento promedio de las exportaciones totales fue de 8% y de las exportaciones no tradicionales ha sido de 7.6%.

Mientras que entre enero y junio del 2004 las exportaciones peruanas ya registran un incremento del 30.6% respecto al año 2003. No sólo se han incrementado las exportaciones a nuestros principales destinos, sino también hacia el resto de la Comunidad Andina, en este caso se registra un incremento de 43.7% (a Bolivia 45%, a Colombia 69.7% y a Venezuela 152.9%).

Los dos principales destinos de las exportaciones peruanas son Estados Unidos y la Unión Europea. En tanto que las exportaciones a nuestros socios de la Comunidad Andina no son significativas si las comparamos con los dos destinos mencionados anteriormente.

Por lo indicado anteriormente, es de especial importancia para Perú el establecer tratados de libre comercio principalmente con Estados Unidos y la Unión Europea, ello facilitaría y abriría mayores oportunidades para las empresas que ya exportan a estos mercados; además generaría las posibilidades que requieren otras empresas que aún no exportan a estos mercados.



En julio del presente año se exportaron 304 millones de US\$ a la Unión Europea y 300 millones de US\$ al NAFTA (EE.UU., Canadá y México): son los bloques con

## INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN

los que Perú tiene mayores relaciones comerciales. Ambos sumados representaron un poco más de la mitad de las exportaciones peruanas (56.4%).

Seguidamente mostramos tablas con la evolución de las exportaciones de productos no tradicionales y por sectores.

<b>EXPORTACIONES TEXTILES DESAGREGADAS</b>				
<b>Millones de US\$</b>				
Año	XNT Prod. textiles (mill. US\$)	XNT Prendas y confec. (mill. US\$)	XNT Tejidos (mill. US\$)	XNT Fibras textiles (mill. US\$)
1993	324.3	162	50.5	46.7
1994	395.8	193	55.5	58.2
1995	440.7	207.3	64.3	66.3
1996	454.5	259.2	70.4	40.2
1997	572.6	330.9	97	51.4
1998	533.6	337.2	81.6	39.4
1999	575.4	414.4	51.1	50.6
2000	700.7	506	61.7	72.5
2001	664.2	507.2	57.9	46.1
2002	676.7	532.1	49.4	47.5
2003	819	654	53.5	54.1

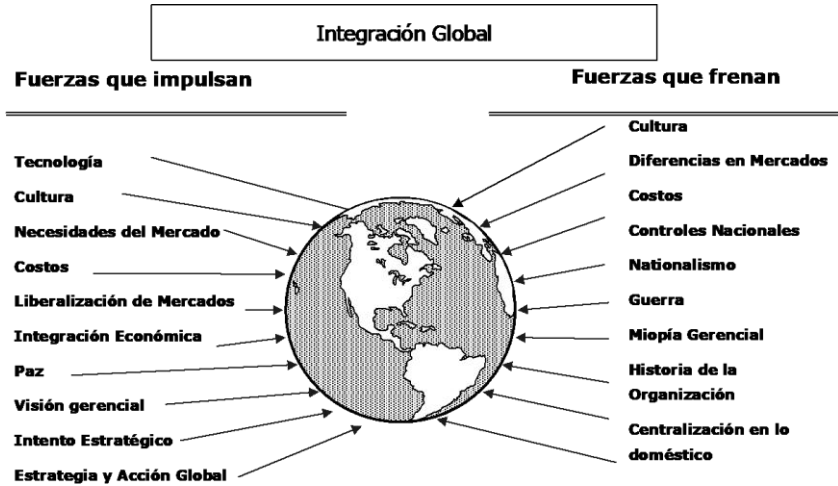
<b>EXPORTACIONES AGROPECUARIAS DESAGREGADAS</b>						
<b>Millones de US\$</b>						
Año	XNT Prod. Agropecuarios	Legumbres	Frutas	Vegetales diversos	Cereales y sus preparados	Té, café, cacao y esencias
1993	186.8	102.5	15.9	39.1	5.7	13.6
1994	225.9	121.8	20.3	42	12.7	16.4
1995	275.4	148	24	39.2	8.9	24.8
1996	323.3	172.4	35	38.8	5.5	24.4
1997	339.9	178.5	37.2	48.5	11	24.2
1998	302.2	172.5	27	35.9	9.6	25.4
1999	405.7	212.2	52.7	66.4	12.9	30.5
2000	394	198.2	52.5	64.8	14.4	24
2001	436.7	226.2	66.4	54.8	24.8	29.7
2002	549.8	270.8	89.2	68.5	39.6	38.5
2003	620.8	308.4	111.3	66.3	40.5	46.4

**INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN**

<b>EXPORTACIONES PESQUERAS DESAGREGADAS</b>						
<b>Millones de US\$</b>						
<b>Año</b>	<b>XNT Prod. pesqueros (mill. US\$)</b>	<b>XNT Crust. y mol. congelado (mill. US\$)</b>	<b>XNT Pescado congelado (mill. US\$)</b>	<b>XNT Preparac. y conservas (mill. US\$)</b>	<b>XNT Pescado seco (mill. US\$)</b>	<b>XNT Resto de prod. pesq. (mill. US\$)</b>
1993	137.2	48.1	44	24	3.7	17.5
1994	200.7	83.8	51.9	31.3	2.1	31.5
1995	223.7	103.6	69.6	31.6	3.7	15.2
1996	212	76.3	87.2	38.5	7	3
1997	277.5	124.5	76.4	65.3	10.4	0.9
1998	224.9	124.5	52.8	40.3	4.9	2.4
1999	190.3	105.9	36.9	42.8	4.1	0.6
2000	176.8	64.1	58.2	46.4	7.4	0.6
2001	197	61.6	85.3	43.2	6.2	0.7
2002	163.8	74.4	56.2	25.7	5.5	2
2003	204	109.2	40.9	45.7	5.6	2.6

<b>EXPORTACIONES MADERERAS DESAGREGADAS</b>							
<b>Millones de US\$</b>							
<b>Año</b>	<b>XNT Maderas y Papeles, y sus manufacturas (mill. US\$)</b>	<b>XNT Madera en bruto o en láminas (mill. US\$)</b>	<b>XNT Artículos impresos (mill. US\$)</b>	<b>XNT Manufacturas de papel y cartón (mill. US\$)</b>	<b>XNT Manufacturas de madera (mill. US\$)</b>	<b>XNT Muebles de madera, y sus partes (mill. US\$)</b>	<b>XNT Resto (mill. US\$)</b>
1993	17.2	8.4	1.3	1.1	5.1	1.2	0.1
1994	26.4	12.5	2	2.3	8.5	0.9	0.1
1995	31.4	9	3.8	11.3	5.6	1.6	0.1
1996	32.8	15.5	4	2.8	7.8	2.7	0.1
1997	56.2	30	5.7	4.9	13.3	2.3	0.1
1998	68.7	38.4	10.4	4.8	11.2	3.8	0.1
1999	100.9	53	12.7	16.2	13.6	5.4	0.1
2000	123	55.6	21.3	23	14.9	7.8	0.5
2001	142.1	57.7	30.4	24.7	20.1	8.7	0.4
2002	177.1	88.3	36.5	26.7	14.7	10.7	0.2
2003	172	83.9	41.4	21.7	13.5	11.1	0.3

## NEGOCIACIONES COMERCIALES PARA EL INCREMENTO DE LAS EXPORTACIONES



Como observamos en la figura superior, existen fuerzas que frenan y otras que impulsan la integración global. Ellas son una realidad por lo que un país debe establecer sus relaciones económicas internacionales a fin de aprovechar las oportunidades que estas fuerzas imponen, minimizando al mismo tiempo sus efectos negativos.

Como bien sabemos los países otorgan tratamiento diferenciado a las mercancías y servicios provenientes del exterior, o lo que es lo mismo: los países otorgan un tratamiento diferencial a las empresas que se encuentran en otros países. Luego, los gobiernos establecen *acuerdos comerciales internacionales* con terceros países como una de las bases para que las empresas puedan incrementar sus exportaciones (y otras iniciarlas) hacia dichos países. Ello implica que nuestras empresas tendrán mayores facilidades para el ingreso a los mercados de nuestros socios comerciales, pero también que Perú deberá otorgar, también, facilidades para el ingreso de empresas de nuestros socios comerciales a nuestro mercado.

### Paradigmas de las Negociaciones Comerciales

- La teoría económica permite predecir los acontecimientos futuros, pero no sabemos ni cuanto ni cuándo.
- Los procesos de integración son positivos a largo plazo, pero a corto plazo los efectos negativos iniciales de ellas pueden reducirse.
- La negociación: Hay que hallar otros intereses y beneficios mayores para las partes, más allá de lo inicialmente esperado (Ejm. La *paradoja de la torta*).
- Las negociaciones de integración NO son un juego de *suma cero*, el producto de las negociaciones comerciales es mayor a la suma de sus factores.

### Tipos o Niveles de Integración

El tipo o nivel de integración de un país respecto a otro u otros depende de los objetivos que se busquen en la integración. La integración es un proceso, de menor nivel a mayor podemos mencionar los siguientes niveles:

1. Zona de Libre Comercio
2. Unión aduanera
3. Mercado común
4. Unión Económica / Monetaria
5. Integración Política

En el esquema siguiente mostramos las implicancias que tiene cada uno de los niveles de integración ya mencionados. Así, el área de libre comercio implica tan sólo la eliminación de aranceles entre países miembros (parcial o totalmente). En tanto que la integración económica implica: eliminación de aranceles; establecimiento de arancel externo común; eliminación de restricciones a la movilidad de factores (capital, bienes y servicios y personas) y; establecimiento de políticas fiscales y monetarias.

<b>Implicancias Niveles</b>	<i>Eliminación de aranceles entre países miembros</i>	<i>Establecimiento de un arancel externo común</i>	<i>Eliminación de restricciones a la movilidad de factores</i>	<i>Establecimiento de políticas fiscales y monetarias comunes</i>
<b>AREA DE LIBRE COMERCIO</b>				
<b>UNION ADUANERA</b>				
<b>MERCADO COMUN</b>				
<b>INTEGRACION ECONOMICA</b>				

**AREA DE LIBRE COMERCIO (ALC o TLC)**

Busca eliminación de barreras al comercio entre los miembros del bloque, pero persisten diferentes barreras para los que no pertenecen al bloque.

**UNION ADUANERA (UAd)**

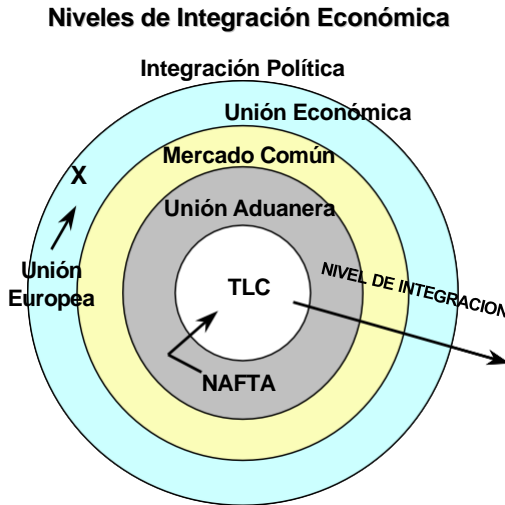
TLC más barreras comunes para terceros países.

**MERCADO COMUN (MC)**

TLC+UAd más libre flujo de factores (capital, tecnología y personas).

**INTEGRACION ECONOMICA COMPLETA / UNION ECONOMICA**

MC más moneda, impuestos, política monetaria y otros, en común.



Debemos resaltar como indicamos antes que, la integración es un proceso y puede darse que algunos miembros no estén al mismo nivel de integración al interior de un bloque. Por ejemplo, en la Unión Europea hay países que no tienen la moneda común (el Euro) como es el caso del Reino Unido.

**Regionalismo Abierto y Regionalismo Estratégico**

El cuadro que nos muestran los últimos diez años, presenta por un lado, la evolución de la tendencia hacia un comercio internacional global y de globalización financiera; y por otro lado, la evolución positiva de los procesos de integración de tipo regional.

## INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN

### **REGIONALISMO ABIERTO**

Se trata de la construcción de bloques económicos regionales, con la decisión de que dicho bloque colabore con la creación de acuerdos de liberalización de la economía internacional.

### **REGIONALISMO ESTRATEGICO**

Regionalismo en el cuál se busca la creación de bloques regionales para asumir poder de mercado.

En la tabla de la siguiente mostramos, los requisitos y temas pendientes del regionalismo abierto a manera de esquema resumido.

<b>REGIONALISMO ABIERTO</b>	
<b>REQUISITOS</b>	<b>TEMAS PENDIENTES</b>
Transferencia de tecnología mediante incremento de comercio e inversiones, apoyándose en acuerdos sectoriales flexibles y abiertos.	Coordinación macroeconómica <ul style="list-style-type: none"><li>• Interdependencia comercial limitada.</li><li>• Inestabilidad y diferenciación macroeconómica entre países.</li><li>• Falta de consenso sobre regímenes cambiarios.</li><li>• Falta de consenso sobre regímenes fiscales y peso relativo de los tributos directos e indirectos y asociados al comercio.</li></ul>
Arreglos institucionales flexibles, adecuándolos al volumen e importancia de la relación económica real y no en estructuras administrativas pesadas.	Integración en el ámbito laboral
Promover la participación de los diversos sectores sociales y agentes económicos.	Políticas de competencia <ul style="list-style-type: none"><li>• Ampliación del mercado.</li><li>• Regulaciones para reducir costos de transacción.</li><li>• Regulaciones sobre prácticas comerciales restrictivas.</li><li>• Políticas transparentes sobre antidumping e inversiones.</li></ul>
	Mecanismos de protección: Al medio ambiente <ul style="list-style-type: none"><li>• Legislación nacional y cumplimiento de compromisos internacionales</li><li>• Fomento de actividades “verdes”, de sustentabilidad ambiental</li></ul> A las inversiones <ul style="list-style-type: none"><li>• No discriminación</li><li>• Evitar competencia desleal entre sectores y países</li></ul> A la propiedad intelectual <ul style="list-style-type: none"><li>• Legislación nacional acorde con prácticas internacionales</li></ul>

<b>EFFECTOS DE LA INTEGRACION</b>	
<b>POSITIVOS</b>	<b>OBJECIONES</b>
<p><b>ECONOMICOS</b></p> <p>Efectos estáticos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aranceles más bajos o eliminados, pocas restricciones al comercio.</li> </ul> <p>Efectos Dinámicos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Efectos positivos de la competencia.</li> <li>• Economías de escala.</li> <li>• Crecimiento futuro (PBI + inversiones).</li> </ul> <p><b>POLITICOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La dependencia entre los miembros es semilla para la cooperación.</li> <li>• Favorece la estabilidad de la paz.</li> <li>• Favorece nuevo tratamiento de aspectos de emigración y fronteras comunes.</li> <li>• Se mejoran las instituciones, las negociaciones comerciales trascienden el tema arancelario: inversión, servicios, competencia, solución de diferencias, compras públicas, propiedad intelectual, medidas antidumping, etc.</li> </ul> <p><b>PARA LAS EMPRESAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Expansión de mercados.</li> <li>• Economías de escala.</li> <li>• Restricciones mínimas.</li> <li>• Tema fundamental: facilidad para hacer negocios internacionales.</li> </ul>	<p><b>COORDINACION MACROECONOMICA</b></p> <p>Pérdida de soberanía.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Algunas industrias pueden perder protección.</li> <li>• Control de la política monetaria, comercio exterior e impuestos.</li> </ul> <p><b>POLITICAS</b></p> <p>Aún cuando la mayoría gana, hay perdedores.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajadores desplazados pueden protestar y realizar una presión política con grupos de interés.</li> <li>• Desfases en el tiempo en el proceso de integración del bloque.</li> </ul> <p><b>PARA LAS EMPRESAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Requerimientos competitivos al nivel del resto de integrantes del bloque.</li> </ul>

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO  
PERU-EEUU  
(TLC)**

Perú al igual que muchos otros países ha suscrito un tratado de libre comercio (TLC) con EE.UU. Esto es muy importante para nuestro país ya que como sabemos EE.UU. representa aproximadamente el 27% de nuestras exportaciones y el 21% de nuestras importaciones. Para Perú el TLC es importante también porque el ATPDEA fue una concesión voluntaria de EE.UU. y esta ya no se encuentra vigente; ello dentro de un contexto en el que la realidad ya ha demostrado que empresas peruanas han incrementado o están realizando exportaciones a EE.UU. gracias a los beneficios de un arancel cero.

El TLC tiene un carácter vinculante entre las partes firmantes, es de cumplimiento obligatorio e indefinido. Se negocian temas de acceso de bienes y servicios, así como temas normativos e institucionales. Incluye capítulos de: Acceso a mercados, servicios, inversiones, compras gubernamentales, Propiedad intelectual, procedimientos aduaneros, medidas sanitarias y otras barreras al comercio, temas laborales y otros.

Hay varios países latinoamericanos que ya firmaron un TLC con EE.UU., como, por ejemplo: México, Chile, los países centroamericanos, y República Dominicana.

Chile, es un caso singular pues también tiene tratados con la Unión Europea, Nueva Zelanda, Perú, el MERCOSUR y Corea, entre otros. Los TLC están siendo cada vez más usados como instrumentos de integración para favorecer a las empresas exportadoras nacionales y se están firmando entre países de diferente nivel económico: Argentina está iniciando negociaciones de un TLC con India y busca uno con China, en tanto que México iniciará negociaciones con el mismo objetivo con Japón.

Sin duda la firma del TLC con EE.UU. traerá cambios de grandes características para Perú. Existirá la opción de incrementar significativamente nuestras exportaciones y mejorar nuestro nivel de comercio, como es el caso de otros países latinoamericanos que ya han firmado un TLC con EE.UU. Pero al mismo tiempo los peruanos debemos adoptar reglas económicas mundiales, para lo cual será necesario eliminar muchos aspectos negativos de nuestra economía.

El impacto positivo sobre nuestras exportaciones que podrán crecer en volumen y diversificación ha sido mencionado por varios académicos y expertos nacionales e internacionales. Así, podremos competir, sin aranceles o con aranceles muy bajos, en

mercados en los que antes no lo hacíamos. Del mismo modo se incrementarán las importaciones y serán más diversificadas, lo trae un efecto positivo que para el consumidor.

Sin embargo, el TLC también traerá el desafío de incrementar el nivel de productividad y competitividad de nuestros productos y empresas, elevando algunos estándares y a niveles internacionales como es el caso del control de las infracciones a la propiedad intelectual e industrial.

Un TLC no traerá bienestar al país, los beneficios “no caen del cielo”. Las empresas de todo nivel deben trabajar mucho para crecer en base a prácticas de gestión y comerciales de al nivel de los estándares internacionales de competitividad. Así, es como se gana en la batalla de los negocios internacionales, pues para este tipo de empresas si habrá grandes beneficios de un TLC.

Prompex  
[www.prompex.gob.pe](http://www.prompex.gob.pe)

Mincetur  
[www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe)

Los TLC que Chile ha firmado, Web de ChileCompra:  
<http://www.chilecompra.cl/Portal/extranjeros/Acuerdos.asp>

TLC México- Uruguay, web de la ALADI:  
[http://www.aladi.org/nsfaladi/dirinter.nsf/09969ebc878a7f9103256e9a006ba86a/cd6ac429d030f693032567d10054a258/\\$FILE/ATTMTR3E/Mexp0604.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/dirinter.nsf/09969ebc878a7f9103256e9a006ba86a/cd6ac429d030f693032567d10054a258/$FILE/ATTMTR3E/Mexp0604.pdf)

Los TLC que Costa Rica ha firmado o tiene en Negociación, web de Procomer:  
<http://www.procomer.com/mercadosTLC/>

### LA UNION EUROPEA (UE)

Para el 2003 Europa represento aproximadamente el 20% de las exportaciones mundiales y el 20% de las importaciones, según cifras oficiales de EuroStat; además representa, también, un mercado de 450 millones de personas.

No todos los países de la UE pertenecen a la denominada “zona euro”, es decir no todos pertenecen a la unión monetaria. El UE es una unión económica, camino a la unión política: actualmente negocian una “constitución europea”.

### El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

Es un mecanismo por medio del cual los productos manufacturados y algunos productos agrícolas específicos exportados por los países en desarrollo, como es el caso del Perú, acceden al mercado de la UE con una exoneración total o parcial de los derechos arancelarios. Es al mismo tiempo un instrumento de política comercial y de desarrollo de la UE, que se aplica como un instrumento de cooperación. Por tanto es temporal y la UE deja de aplicarlo a los países que ya no lo necesitan.

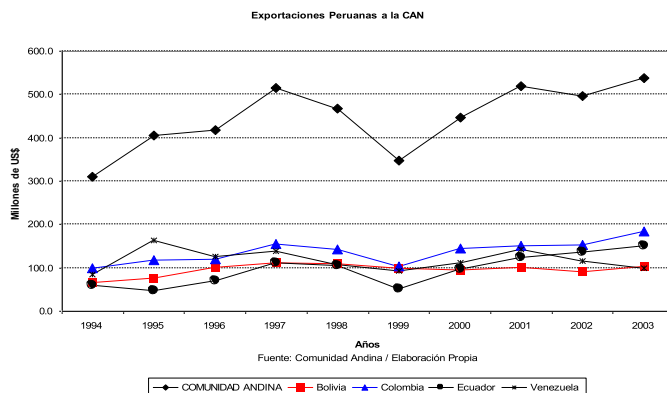
Perú se beneficia del sistema de preferencias andino otorgado por la UE, el mismo que permite el ingreso libre de aranceles de varios productos. Se debe destacar que no todos los países de la UE dan el mismo trato de preferencias arancelarias a Perú. De manera que se debe analizar el caso concreto, según la partida arancelaria y el país de destino, dentro de la UE, para nuestras exportaciones.

Web de la Unión Europea  
<http://europa.eu.int/>

Unión Europea. Sistema Generalizado de Preferencias:  
<http://europa.eu.int/scadplus/leg/es/lvb/r11014.htm>

## LA COMUNIDAD ANDINA (CAN)

La Comunidad Andina (CAN) formada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela; estableció una zona de libre comercio desde 1993 entre todos sus miembros. En mayo del 2009 la CAN celebró el 40avo. Aniversario de la firma del Acuerdo de Cartagena, que dio inicio al sistema andino de integración.



Los cinco países representan 120 millones de habitantes con una superficie de 4'710,000 km<sup>2</sup>., con un PBI conjunto de casi 270 mil millones de dólares.

Como podemos observar en el gráfico anterior, para el año 2003 las exportaciones totales de Perú hacia la Comunidad Andina representaron aproximadamente 550 millones de US\$.

La integración regional vive un momento decisivo. Las piezas de América Latina se distribuyen y redistribuyen debido a iniciativas del norte y del sur. Así, la CAN se halla en una encrucijada: tomar una nueva ruta que los impulse o quedar relegados en el estancamiento. Por tanto está intentando alinearse con otros mecanismos de integración regionales para enfrentar las negociaciones del ALCA. Además, la CAN en corto plazo deberá iniciar negociaciones comerciales con la Unión Europea.

Comunidad Andina. Web oficial:  
[www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)

### EL MERCOSUR

El Mercado Común del Sur se formó inicialmente con Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay, en marzo de 1991 y como una Unión Aduanera. Hoy representa el mercado más grande de América del Sur, fundamentalmente por la economía brasileña que es una de las diez más grandes del mundo.

El MERCOSUR representa 213 millones de personas con aproximadamente y 1,175 mil millones de dólares como PBI (producto bruto interno), que podríamos verlo como el tamaño de la economía.

Tiene como miembros asociados a Perú, Bolivia y Chile, ya que por un acuerdo de los países fundadores de años atrás se decidió no aceptar a más miembros por diez años. En consecuencia, la fórmula hallada para superar este acuerdo es el de contar con miembros asociados.

Pero por los acuerdos suscritos, por ejemplo con Perú, al suscribir un acuerdo de alcance parcial, se cuenta con un período de hasta quince años para concluir la liberalización total de las partidas.

## **INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN**

---

Perú observa con especial interés el mercado brasileño. Sin embargo hay que ser realistas al afirmar que aún falta un camino largo por recorrer ya que el MERCOSUR es un mercado muy protegido comparado con el peruano. Además, como ya lo mencionamos se negocian listas por listas para la liberalización de aranceles.

Web oficial del MERCOSUR:

<http://www.mercosur.org.uy/>

Guía del MERCOSUR:

<http://www.guia-mercosur.com>

Red de Investigaciones Económicas Sobre el MERCOSUR

<http://www.redmercosur.org.uy>

Revista en Línea Sobre el MERCOSUR:

<http://www.merco-sur.net>

Unión Europea. Relaciones de la UE con el MERCOSUR:

[http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/mercosur/intro](http://europa.eu.int/comm/external_relations/mercosur/intro)

### **EL ALCA**

Es un proceso para construir un acuerdo de libre comercio (TLC) entre 34 países de las Américas, desde Canadá hasta Chile. Implicaría uno de los mercados ampliados más importantes, si tan sólo tenemos en cuenta el tamaño de economías como la de EE.UU., México, Canadá y Brasil.

El proceso se inició en 1994 con la Primera Cumbre Presidencial de las Américas (Miami, EE.UU.). El ALCA fue la base de un gran programa de cooperación hemisférica que involucró más de 24 áreas de actividad. Así, los países pidieron apoyo técnico y financiero al comité tripartito: OEA-BID-CEPAL.

Por tanto, son negociaciones complejas en las que deben y están participando representantes de la sociedad civil y de gremios empresariales. En Perú la Cámara de Comercio de Lima tiene la sede del grupo de trabajo del ALCA: ALCA-PERU.

Los temas en la negociación del ALCA son: Acceso al mercado, agricultura, compras del sector público, inversiones, políticas de competencia, derechos de propiedad intelectual, servicios, solución de controversias, subsidios antidumping y

derechos compensatorios, economías más pequeñas, sociedad civil, asuntos institucionales y comercio electrónico.

### ALGUNOS PRINCIPIOS DEL PROCESO ALCA

- Un acuerdo comprensivo y balanceado.
- Decisiones por consenso.
- Compromiso único (“single undertaking”).
- Amplia participación de todos los países.  
Acuerdo tomará en cuenta diferencias en los niveles de desarrollo de los países. El acuerdo pone especial atención a las limitaciones de las economías pequeñas.
- Co-existe con acuerdos comerciales más amplios o profundos que el ALCA.
- Consistencia con las Reglas de la OMC (Artículo XXIV del GATT y V del GATS).
- Contempla completar las negociaciones antes de Diciembre 2004 con la ratificación del acuerdo en el 2005.

Web oficial del ALCA:  
<http://www.ftaa-alca.org/>

Web de la Cámara de Comercio de Lima  
[www.camaralima.org.pe](http://www.camaralima.org.pe)

OEA. Sistema de Información Sobre el Comercio Exterior  
[http://www.sice.oas.org/ftaa\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/ftaa_s.asp)

### **TLC DE AMERICA DEL NORTE (NAFTA)**

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA) fue formado para establecer un área de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México. Cumplió diez años en enero de 2004. Es el área de libre comercio más grande del mundo representado un tercio del PBI mundial: 11.4 billones de dólares americanos .

Web del NAFTA de la Secretaría de Economía de México  
[www.naftaworks.org](http://www.naftaworks.org)

Secretariado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte  
<http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index.html>

Trade Information Centre, International Trade Administration, U.S. Department of Commerce

<http://www.trade.gov/td/tic/>

Mexico Information Centre

<http://www.mexico-trade.com/>

Sistema de Información de Comercio Exterior de la OEA

<http://www.sice.oas.org/Tunit/tunite.htm>

Trade Net Canada

[http://strategis.ic.gc.ca/sc\\_ecnmy/engdoc/homepage.html](http://strategis.ic.gc.ca/sc_ecnmy/engdoc/homepage.html)

### **LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO Y EL MARCO MULTILATERAL DE COMERCIO**

Las empresas exportan e importan, pero los gobiernos tienen sus propias normas que diferencian a empresas nacionales de extranjeras.

Las instituciones internacionales son las responsables del sistema de comercio: conjunto de normas y procedimientos dentro de los cuáles se generan las operaciones de comercio internacional de las EMPRESAS.

#### **LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)**

La OMC es el regulador de las acciones reglamentarias de los gobiernos, que afectan el comercio y las condiciones de competencia.

Filosofía: mercados abiertos, la competencia global de exportaciones e importaciones llevan al bienestar.

El sistema de la OMC incluye:

- GATT, Acuerdo Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
- AGCS, Acuerdos General Sobre el Comercio de Servicios.
- ADPIC, Acuerdo Sobre Aspectos de Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio.

Según la OMC, su filosofía es que los mercados abiertos, la no discriminación, la competencia global de las exportaciones e importaciones llevan al bienestar nacional de todos los países comercializadores.

OMC. Web Oficial:

[www.wto.org](http://www.wto.org)

## CAPITULO IV

### GUIA DEL EXPORTADOR

#### MARCO TEORICO DE LAS EXPORTACIONES

##### ¿Qué es una exportación?

La exportación según la normatividad legal vigente contenida en la Ley General de Aduanas, su Reglamento y el Procedimiento Adecuado al Sistema de la Calidad, es el régimen aduanero aplicable a las mercancías en libre circulación que salen del territorio aduanero para su uso y consumo definitivo en el exterior.

La salida física de las mercancías del territorio nacional hacia el territorio aduanero de un tercer país, constituye la modalidad típica de exportación definitiva.

Además, se considera como una exportación definitiva, el ingreso de mercancías del resto del territorio nacional hacia las Zonas Francas (CETICOS), a fin de ser destinadas posteriormente al extranjero.

##### ¿Quiénes pueden exportar?

El Estado garantiza el derecho de toda persona natural o jurídica a realizar operaciones de comercio exterior sin prohibiciones ni restricciones de carácter para-arancelarias de ningún tipo, quedando por lo tanto sin efecto las licencias, dictámenes, visaciones previas y consulares, registros y condicionamientos previos de cualquier naturaleza que afecten la exportación de bienes, con excepción de las medidas establecidas por razones de:

- Orden sanitario.
- Defensa al patrimonio cultural y del medio ambiente.
- Conservación y protección de la flora y fauna silvestre.
- Preservación del patrimonio genético nativo y mejoramiento de los cultivos.
- Defensa del orden interno y seguridad del Estado.

### **¿Es necesario cumplir algún requisito administrativo antes de exportar?**

El único requisito es obtener el Registro Único de Contribuyentes – RUC.

Mediante Decreto Ley N° 25732 de Fecha 24.09.92, se crea el Registro Único de Contribuyentes - RUC, ante la necesidad de reemplazar las deficiencias del sistema de identificación a través de la Libreta Tributaria.

El RUC es un registro computarizado, único y centralizado de los contribuyentes y/o responsables de los tributos que administra la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT.

### **¿Cuándo se considera una Exportación sin valor comercial?**

Comprende el equipaje y menaje de casa, rancho de naves, y donaciones, así como las muestras, obsequios, mensajería internacional y otras mercancías cuyo valor FOB no exceda de US \$ 2,000.00.

Dichas mercancías pueden ser exportadas sin contar con la intervención de un Agente de Aduanas, para ello, sólo es necesario la presentación de una Declaración Simplificada de Exportación que reemplaza a la Orden de Embarque y la Declaración Única de Aduanas - Exportación.

### **¿Cuándo se considera una Exportación con valor comercial?**

Se considera con valor comercial cuando el valor FOB de la exportación es superior a los US \$ 2,000.00.

En estos casos es obligatorio la intervención de un Agente de Aduanas con la presentación de los documentos aduaneros de una exportación normal.

### **¿Qué bienes son considerados de Exportación Restringida?**

Se considera restringida la exportación de bienes que se encuentran controlados o fiscalizados por los sectores correspondientes, los cuales requieren de una autorización previa emitida por autoridad competente antes de ser exportados.

Las mercancías que se encuentran sujetas a restricción son:

- Textos geográficos o publicaciones cartográficas que requieren autorización mediante Resolución Directoral del Ministerio de Relaciones Exteriores.

- Armas, municiones, explosivos y artículos conexos de uso civil que requieren autorización mediante Resolución Directoral por parte de la DISCAMEC del Ministerio del Interior.
- Los insumos químicos y productos directa o indirectamente destinados a la elaboración de la pasta básica de cocaína, pasta lavada, clorhidrato de cocaína, morfina base bruta, morfina base y heroína, que cuenten con autorización de la Dirección de Insumos Químicos y Productos Fiscalizados del MITINCI
- Los Cetáceos menores que son mantenidos en cautiverio que requieren opinión favorable del Ministerio de Pesquería.
- Las Alpacas y Llamas tienen cuotas de exportación otorgadas por el Ministerio de Agricultura.
- Obras de arte, réplicas, libros con antigüedad de más de 100 años requieren autorización del Ministerio de Educación.
- Los especímenes de flora y fauna silvestres al estado natural así como sus productos o sub-productos, sólo pueden exportarse para fines de investigación científica o de difusión cultural, salvo que provengan de viveros, centros de cría, reproducción o zocriaderos registrados, los que podrán exportarse para cualquier fin.
- Los recursos hidrobiológicos con fines de investigación, recreación o difusión cultural que requieren autorización del Ministerio de Pesquería.
- El Cedro y la Caoba como producto elaborado o piezas y partes de estas especies.
- Sólo productos de la uña de gato obtenidos mediante transformación química, industrializada o con mayor valor agregado.
- El guano de Isla previa comercialización en subasta pública por PROABONOS.

### **¿Qué bienes son considerados de Exportación Prohibida?**

Comprende aquellos bienes cuya salida del país se encuentra prohibida por encontrarse en estado natural, teniendo el Estado la facultad de controlar la exportación de determinados productos con el fin de proteger y evitar la depredación de los recursos naturales.

La lista de productos de exportación prohibida se encuentra establecida en el Texto Único de Productos de Exportación Prohibida.

### **¿Qué productos son considerados de Exportación Tradicional?**

Comprende aquellos productos considerados como de explotación o producción tradicional del país y que en algunos casos poseen escaso valor agregado y cuyos

precios se fijan de acuerdo a las cotizaciones en bolsa en el mercado financiero internacional.

La relación de Productos de Exportación No Tradicional ha sido ordenada por ADUANAS de acuerdo a las nuevas partidas arancelarias señaladas en el Arancel de Aduanas vigente.

### **¿Qué productos son considerados de Exportación No Tradicional?**

Son aquellos productos no incluidos en la relación de Productos de Exportación Tradicional. Estos productos se caracterizan por tener cierto valor agregado (transformación).

En décadas pasadas, las Exportaciones Tradicionales y las No Tradicionales, tenían marcadas diferencias en lo que respecta a beneficios otorgados por los Gobiernos de turno.

Se establecieron mayores beneficios para los exportadores de productos No Tradicionales, incentivando con ello la mano de obra y la producción nacional, en comparación con los exportadores de productos Tradicionales quienes por lo general se encontraban sujetos a pago de tributos por la exportación.

En la actualidad, al existir una economía de libre mercado, las Exportaciones Tradicionales y no Tradicionales tienen igual tratamiento en lo que respecta a trámites, y procedimientos aduaneros, así como a la aplicación de los mecanismos tributarios y aduaneros, con excepción del régimen aduanero del Drawback que ha excluido a los productos Tradicionales.

### **¿Qué actividades son consideradas como Exportación de Servicios?**

Se considera exportación de servicios a la acción o prestación que una persona natural o jurídica domiciliada en el país realiza a una persona natural o jurídica domiciliada en el exterior.

Teniendo en cuenta que la exportación de servicios no se encuentra afecta al pago del Impuesto General a las Ventas, ésta operación se encuentra normada sólo en la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, sólo para efectos tributarios.

Dicha operación no generan documentos de exportación ni son despachadas por la Aduana, al ser exportaciones de bienes intangibles.

El Título I del Reglamento de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, establece los requisitos que debe cumplir el servicio prestado al exterior para ser considerado como exportación de servicios.

En ese sentido, para efectos de la Ley, existe exportación de servicios cuando se cumplen con las siguientes condiciones:

- Son prestados a título oneroso, los que debe demostrarse con el comprobante de pago que corresponda, emitido de acuerdo con el Reglamento de Comprobantes de Pago y anotado en el Registro de Ventas e Ingresos.
- El exportador sea una persona domiciliada en el país.
- El usuario o el beneficiario del servicio sea una persona no domiciliada en el país.
- El uso, explotación o el aprovechamiento de los servicios tenga lugar en el extranjero.

Además de cumplir con los requisitos establecidos en el párrafo precedente, el Apéndice V de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, señala las operaciones consideradas como exportación de servicios, dentro de los que se encuentran los siguientes:

1. Servicios de consultoría y asistencia técnica.
2. Arrendamiento de bienes muebles.
3. Servicios de publicidad, investigación de mercados y encuestas de la opinión pública.
4. Servicios de procesamiento de datos, aplicación de programas de informática y similares.
5. Servicios de colocación y de suministro de personal.
6. Servicios de comisiones por colocaciones de crédito.
7. Operaciones de financiamiento.
8. Seguros y reaseguros.
9. Servicios de mediación y/u organización de servicios turísticos prestados por operadores turísticos domiciliados en el país en favor de agencias u operadores turísticos domiciliados en el exterior.
10. Los servicios de telecomunicaciones destinados a completar el servicio de telecomunicaciones originadas en el exterior; únicamente respecto a la compensación entregada por los operadores del exterior, según las normas del Convenio de Unión Internacional de Telecomunicaciones.
11. Cesión temporal de derechos de uso o de usufructo de obras nacionales audiovisuales y todas las demás obras nacionales que se expresen mediante proceso análogo a la cinematografía, tales como producciones televisivas o cualquier otra producción de imágenes; a favor de personas no domiciliadas para ser transmitidas en el exterior.

## **INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN**

---

Dichos servicios al ser prestados al exterior son considerados como exportados, aún cuando no generan documentos aduaneros, por lo que dicha operación se encuentra inafecta al IGV.

Los legisladores sólo han considerado determinadas operaciones como exportación de servicios, los mismos que no requieren de los documentos exigidos para una exportación.

En ese sentido, para acreditar que el servicio es considerado como una exportación, dicha operación debe encontrarse en la relación establecida por el Apéndice V, así como cumplir con los requisitos exigidos en la Ley y el Reglamento del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo.

### **¿Qué Ministerios son los facultados para dictar normas en materia de comercio exterior?**

Sólo el Ministerio de Economía y Finanzas, puede irrogarse la facultad de dictar medidas destinadas a restringir o impedir el libre flujo de mercancías mediante la imposición de trámites, requisitos o medidas de cualquier naturaleza que afecten las exportaciones. Por tanto, son nulos todos los actos que contravengan lo dispuesto al constituir medidas parancelarias que restringen la libertad de comercio exterior.

Queda exceptuada de lo dispuesto en el párrafo anterior el Ministerio de Agricultura, quien esta facultado para prohibir o restringir operaciones de comercio exterior en materia de Sanidad de la Flora y Fauna del País, de conformidad con los acuerdos internacionales suscritos por el Perú.

## **LA NEGOCIACION ANTES DE LA EXPORTACION**

### **¿Cuáles son las consideraciones previas que se deben tomar en cuenta antes de exportar?**

Exportar es una tarea mucho más compleja de lo que a primera vista pudiera pensarse, con frecuencia se habla de exportar como si se tratara de una simple tarea de venta al exterior. Sin embargo esa venta es la última fase y la consecuencia de un conjunto de operaciones que posibilitan el paso de un producto entre el fabricante y el comprador, conjunto cuyo conocimiento sistemático y ordenado, al igual que su aplicación, forman el sentido mismo de la comercialización internacional.

La exportación representa la etapa final del proceso de colocación de mercancías nacionales en el mercado internacional, resultado de un conjunto de operaciones emprendidas por el exportador, dentro de las que se encuentran:

- Estudio de mercados exteriores.
- Conocimiento de su demanda externa.
- Condiciones para el ingreso al extranjero.
- Tratativas para la venta al exterior.
- Financiamiento.
- Producción en donde el requerimiento de insumos adecuados constituye un elemento primordial.
- Subcontratación de empresas de servicio de producción.
- Obtención de estándares adecuados de calidad.
- Embalaje.
- Conservación del producto,
- Presentación y acondicionamiento para el transporte, etc.,

En ese sentido, para que una exportación sea una actividad permanente, eficiente y rentable se debe tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- Se debe contar con una capacidad de producción suficiente y eficiente a fin de exportar con la continuidad y cumplimiento en los plazos y condiciones pactadas con el comprador.
- Estudiar el mercado que se desea operar, a fin de evaluar sus posibilidades comerciales en el presente y en el futuro.
- Estudiar los canales de comercialización existentes.
- Conocer los regímenes aduaneros e impuestos vigentes, así como las disposiciones sobre calidad, embalaje, rotulaje y aspectos sanitarios del mercado respectivo.
- Conocer los mecanismos tributarios y aduaneros que favorecen al sector exportador.
- Utilizar la comunicación y el idioma más adecuado y responder todas las comunicaciones.
- Utilizar como representantes en el exterior a personas que realmente conozcan el negocio a fin de tener acceso a los compradores.
- Calcular con mucho cuidado los precios de la mercancía de exportación.
- Elaborar folletos y catálogos de promoción de venta de su mercancía en el exterior, debiendo estar en perfecta armonía con las peculiaridades del mercado.
- El producto debe tener una excelente calidad y un adecuado precio, así como un abastecimiento continuo a fin de lograr la calidad total del producto.

### **¿Cómo se efectúa la negociación internacional?**

La negociación internacional forma parte sustantiva del proceso de contratación.

## **INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN**

---

Sustantiva en el sentido que permite delimitar el contenido del contrato, estableciendo prospectivamente los deberes y derechos de las partes.

Diversos elementos influirán en el discurso de la negociación; por ejemplo: la naturaleza del contrato, los intereses económicos de las partes, la experiencia y la capacidad de persuasión de éstas, etc.

Es recomendable que antes de entrar a una negociación, los contratantes o futuros negociadores, cuenten con un cabal conocimiento de los propios intereses y los de la contraparte, a fin de detectar el o los "problemas" a solucionar para llegar a la celebración del contrato. Los intereses pueden ser muy diversos y variados, incidiendo directamente en el contenido de las ofertas y demandas. El negociador debe contar con la suficiente percepción para clasificar objetivamente dichos intereses.

### **¿Qué regula el contrato de compra-venta internacional?**

El contrato de compra venta internacional regula los derechos y obligaciones de cada una de las partes contratantes (vendedor-exportador/comprador-importador), con relación a determinado objeto, convirtiéndose en un acto jurídico perfecto y la transacción absolutamente legal.

La Convención de Viena de 1980, aprobó el Contrato de Compra Venta Internacional de Mercancías, habiendo el Perú aprobado su adhesión.

### **¿Cuáles son las cláusulas convencionales de todo contrato de compra-venta internacional?**

El contrato de compra venta internacional como cualquier contrato privado entre las partes, puede contener cualquier acuerdo siempre y cuando no se encuentren prohibidos por disposición expresa de cualquiera de los dos países.

A fin de obtener una garantía legal y efectiva de las partes contratantes, señalaremos las principales cláusulas que deberán constituirse en la esencia del contrato.

- Información del exportador e importador.
- Descripción de la mercancía objeto del contrato, especificándose el peso, embalaje, calidad, cantidad, etc.
- Precio unitario y total.
- Condiciones y plazos de pago.
- Bancos que intervienen en la operación.
- Documentos exigidos por el importador.

- Plazo de entrega o de disponibilidad.
- Modalidad de seguro
- Modalidad de transporte y pago de flete
- Lugar de embarque y desembarque
- Inclusión de los costos en el precio de la mercancía, para la obtención de documentos requeridos para la exportación.

### **¿Cuáles son las cláusulas específicas de todo contrato de compra-venta internacional?**

Son las cláusulas que se refieren a tipos particulares de mercancías, esto es, aquella que necesitan tratamiento o autorizaciones especiales.

Siempre que se produzca la exportación de estas mercancías, sus características y particularidades deben ser mencionadas en el contrato, a fin de garantizar los derechos de las partes contratantes.

A fin de obtener una garantía legal y efectiva de las partes contratantes, señalaremos el modelo del contrato de compra venta con las principales cláusulas que deberán constituirse en la esencia del contrato.

### **¿Es recomendable el arbitraje internacional para la solución de las controversias?**

El Arbitraje Internacional se genera en razón de que las partes contratantes (exportador - importador) son sujetos que se encuentran en países distantes, con idiomas diferentes y leyes que regulan alguna materias en forma distinta.

Las partes al tener un conflicto por algún incumplimiento a lo establecido en el contrato de compra-venta, muchas veces no puede recurrir a la Autoridad Judicial correspondiente al país de origen de la parte demandada por resultar muy oneroso al tener que recurrir a dicho país.

El Arbitraje Internacional es un procedimiento jurídico que debe ser previamente establecido entre los contratantes, cuando uno de ellos o ambos dejen de cumplir una o más cláusulas contractuales.

El Arbitraje es un proceso adaptado por los países de un modo general, tratando de eliminar sus controversias, mediante el acatamiento de decisiones basadas en las Reglas y Normas de Derecho Internacional, emanadas de común acuerdo, independientemente de los Tribunales ya existentes.

## INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN

---

Las partes en el contrato de compra-venta acuerdan incluir la cláusula denominada "Cláusula de Arbitraje", comprometiéndose a través de un documento escrito a someter el litigio a uno o más árbitros, estableciendo el límite de su competencia, así como las reglas a ser observadas, la forma de constitución del Tribunal, la sede del mismo, el objeto del litigio, la promesa de obediencia, etc.

Las actuaciones arbitrales terminan con el Laudo definitivo, o por una Resolución del Tribunal Arbitral, las cuales son las decisiones de los árbitros sobre la materia de la controversia.

Contra un laudo arbitral internacional sólo procede interponer Recurso de Anulación ante la Corte Superior del lugar de la sede del Arbitraje.

Uno de los aspectos que toca nuestra Ley General de Arbitraje, es el Arbitraje Internacional, la fuente de dicha Ley ha sido la Ley modelo de UNCITRAL.

La Ley modelo no es una norma internacional llamada a integrarse en el derecho interno de los estados, ni una ley uniforme, es un modelo de ley, destinado a servir de ejemplo orientador a los legisladores nacionales al momento de regular su materia.

Una Cláusula Arbitral podría contener la siguiente redacción:

" Todas las desavenencias o controversias que pudieran derivarse de este contrato, incluidas las de su nulidad o invalidez, serán resueltas mediante fallo definitivo e inapelable de conformidad con los reglamentos de conciliación y arbitraje del Centro de Arbitraje Internacional de la Cámara de Comercio Internacional, a cuyas normas las partes se someten en forma incondicional ".

### **¿Cuál es la finalidad de los INCOTERMS ?**

La finalidad de los Incoterms (Términos y Condiciones Internacionales) consiste en establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más utilizados en las transacciones internacionales. De ese modo, podrán evitarse las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de dichos términos en países diferentes.

El alcance de los Incoterms se limita a los derechos y obligaciones recíprocas entre el exportador y el importador en un contrato de Compra Venta, relativas al transporte de mercancías sobre el trípode formado por los costos, los riesgos y los documentos que se establecen dentro del marco de un contrato de Compra Venta Internacional.

Los INCOTERMS son un conjunto estándar de términos comerciales y de definiciones que establecen normas y prácticas neutrales, basadas en el principio de

la mínima responsabilidad del vendedor, con el fin de contribuir a superar los problemas originados por las distintas interpretaciones o legislaciones nacionales en conflicto.

La Cámara de Comercio Internacional (CCI), publica las reglas internacionales para la interpretación de los Incoterms, la última versión data del 2020, la misma que comprende 11 Incoterms.

**¿Cuáles son los Incoterms que generan menor riesgo comercial para el exportador?**

**❑ *EXW ...EX WORK***

La venta es en origen.

El medio de transporte puede ser: Marítimo, Aéreo o Terrestre.

Ex Works significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor, (fábrica, taller, almacén, etc.). En general, el vendedor no es responsable ni de cargar la mercancía en el vehículo proporcionado por el comprador, ni de despacharla de Aduana para la exportación, salvo acuerdo en otro sentido. El comprador soporta todos los gastos y riesgos de tomar la mercancía del domicilio del vendedor hacia el destino deseado. Este término no debería usarse cuando el comprador no puede llevar a cabo directa o indirectamente las formalidades de exportación. En tal circunstancia, es mejor utilizar el término FCA.

**❑ *FCA ...FREE CARRIER***

La venta es en origen.

El medio de transporte puede ser: Marítimo, Aéreo o Terrestre.

Free Carrier significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía cuando la ha puesto a cargo del transportista nombrado por el comprador en el lugar o punto fijado. Si el comprador no ha indicado ningún punto específico, el vendedor puede escoger dentro del lugar o zona estipulada el punto donde el transportista se hará cargo de la mercancía.

Cuando, según la práctica comercial, se requiera la ayuda del vendedor para concluir el contrato con el transportista, el vendedor puede actuar por cuenta y riesgo del comprador.

El vendedor está obligado a efectuar la exportación.

### ❑ **FAS ...FREE ALONGSIDE SHIP**

La venta es en origen.

El medio de transporte es sólo marítimo.

El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sido puesta al costado del buque, en el puerto de embarque convenido.

El vendedor está obligado a efectuar la exportación.

### ❑ **FOB ...FREE ON BOARD**

La venta es en origen

El medio de transporte es sólo marítimo.

El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto significa que el comprador ha de soportar todos los gastos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía a partir de aquel punto.

El vendedor está obligado a efectuar la exportación.

Cuando las partes no desean que la entrega de la mercancía se efectúe en el momento en que sobrepasa la borda del buque, debe utilizarse el término FCA.

### ❑ **CFR ...COST AND FREIGHT**

La venta es en origen.

El medio de transporte es sólo marítimo.

El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque.

El vendedor ha de pagar los costos y el flete necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier gasto adicional debido a sucesos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador.

El vendedor está obligado a efectuar la exportación.

Cuando las partes no desean que la entrega de la mercancía se efectúe en el momento en que sobrepasa la borda del buque, debe utilizarse el término CPT.

❑ ***CIF ...COST, INSURANCE AND FREIGHT***

La venta es en origen.

El medio de transporte es sólo marítimo.

El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo el CFR; además, debe de conseguir un seguro marítimo para la carga contra los riesgos que soporta el comprador por pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.

El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente y efectúa la exportación.

El comprador ha de observar que, bajo el término CIF, el vendedor sólo obligado a conseguir seguro con cobertura mínima.

Cuando las partes no desean que la entrega de la mercancía se efectúe en el momento en que sobrepasa la borda del buque, debe utilizarse el término CIP.

❑ ***CPT ...CARRIAGE PAID TO***

La venta es en origen

El medio de transporte puede ser: Marítimo, Aéreo ó Terrestre.

El vendedor elige al transportista y paga el flete hasta el lugar de destino acordado, pero la transferencia de riesgos se produce al momento de la entrega de mercancías al transportista.

Si se utiliza transportistas sucesivos para el transporte al destino convenido, el riesgo se transmite cuando la mercancía es entregada al primer transportista.

El vendedor está obligado a efectuar la exportación.

❑ ***CIP ...CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO***

La venta es en origen

El medio de transporte puede ser: Marítimo, Aéreo ó Terrestre.

Semejante al Incoterm CPT, el cual añade la obligación por parte del vendedor de contratar un seguro para las mercancías contra el riesgo que soporta el comprador por pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. El vendedor contrata el seguro y paga la correspondiente prima.

### ❑ **DAF ...DELIVERED AT FRONTIER**

La venta es en destino.

El medio de transporte es por carretera especialmente.

El vendedor cumple con su obligación cuando es puesta a disposición del comprador sobre los medios de transporte utilizados y no descargados, en el punto y el lugar de frontera convenido, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante, debiendo estar la mercancía despachada de exportación pero no de importación.

La palabra "frontera" puede usarse para designar cualquier frontera, incluida la del país de exportación. Por tanto, es de vital importancia que sea definida con precisión, haciendo siempre mención del punto y el lugar convenidos.

No obstante, si las partes desean que el vendedor se responsabilice de la descarga de la mercancía de los medios de transporte utilizados y asuma los riesgos y gastos de descarga, deben dejarlo claro añadiendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa.

Cuando la entrega deba tener lugar en el puerto de destino, a bordo de un buque o en un muelle (desembarcadero), deben usarse los términos DES o DEQ.

### **¿Cuáles son los Incoterms que generan mayor riesgo comercial para el exportador?**

#### ❑ **DES ...DELIVERED EX SHIP**

La venta es en destino

El medio de transporte es por vía marítima.

El vendedor cumple su obligación de entrega cuando pone la mercancía a disposición del comprador, a bordo del buque, en el puerto de destino convenido, sin efectuar la importación

El vendedor asume todos los gastos y riesgos relacionados con el transporte de la mercancía hasta el puerto de destino convenido.

#### ❑ **DEQ ...DELIVERED EX QUAY**

La venta es en destino

El medio de transporte es por vía marítima.

La transferencia de los riesgos y gastos se produce cuando el vendedor pone la mercancía a disposición del comprador sobre el muelle del puerto convenido, sin efectuar la importación.

El vendedor asume todos los costos y riesgos ocasionados al llevar la mercancía al puerto de destino convenido y al descargar la mercancía sobre muelle (desembarcadero).

El término DEQ exige al comprador el despacho aduanero de la mercancía para la importación y el pago de todos los trámites, derechos, impuestos y demás cargas exigibles a la importación.

Si las partes desean incluir en las obligaciones del vendedor los riesgos y gastos de la manipulación de la mercancía desde el muelle a otro lugar (almacén, terminal, estación de transporte, etc.). dentro o fuera del puerto, deberían utilizar los términos DDU o DDP.

### □ **DDU ...DELIVERED DUTY UNPAID**

La venta es en destino

El medio de transporte puede ser por vía: Marítima, Aérea ó Terrestre.

El vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador, sin efectuar la importación ni descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido.

El vendedor asume todos los costes y riesgos relacionados con el traslado de la mercancía hasta aquel lugar (excluidos derechos, impuestos y otras cargas oficiales exigibles a la importación).

El comprador tiene que pagar cualquier gasto adicional y soporta los riesgos en caso de no poder despachar la mercancía en aduana para su importación a su debido tiempo. Si las partes desean que el vendedor lleve a cabo los trámites aduaneros y pague los gastos y riesgos resultantes, esto tiene que ser expresado claramente mediante la adición de la palabra pertinentes.

### □ **DDP ...DELIVERED DUTY PAID**

La venta es en destino.

El medio de transporte puede ser por vía: Marítima, Aérea o Terrestre.

El vendedor asume todo.

## **INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN**

---

El vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador, despachada para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido.

El vendedor debe soportar todos los costos y riesgos al llevar la mercancía hasta aquel lugar, incluyendo los derechos de importación en el país de destino.

Mientras que el término EXW encierra el mínimo de obligaciones para el vendedor, el DDP significa el máximo de obligaciones. El término no debe utilizarse si el vendedor no puede obtener, directa o indirectamente la licencia de importación.

### **¿Cuáles son los sistemas de pago utilizados en el comercio internacional?**

Existen una gran variedad de sistemas de pago a disposición del exportador todos con ventajas e inconvenientes. Un alto nivel de seguridad en el pago implica un sistema relativamente más caro.

Los riesgos principales en el comercio internacional se resumen en el riesgo de impago para el exportador, la reducción del riesgo se logra a costa de incrementar la complejidad documentaria, las tarifas bancarias y el costo de los servicios.

Las opciones más económicas y simples se eligen cuando existe una gran confianza entre las empresas o cuando la posición de una de ellas le permite obligar a la otra a emplear sistemas más arriesgados.

Los riesgos pueden reducirse o eliminarse si se escoge correctamente el sistema de pago.

El exportador debe especificar métodos apropiados de pago dependiendo del importe de las operaciones y del perfil de riesgo del cliente. Si observamos las opciones de pago, se pueden hacer las siguientes observaciones:

### **¿Cuáles son los sistemas de pago que otorgan mayor seguridad al exportador?**

#### ***PAGO POR ADELANTADO.-***

Es la opción ideal para el exportador al no asumir ningún riesgo cuando se trata del pago total por adelantado por parte del comprador.

#### ***CREDITOS DOCUMENTARIOS (CARTAS DE CREDITO).-***

Los créditos documentarios reducen los riesgos del exportador y del comprador de manera sustancial.

En síntesis la carta de crédito es un documento emitido por el banco del comprador por el que se compromete a pagar al exportador si cumple correctamente con los requisitos documentales.

Debido a su naturaleza documentaria, las tarifas bancarias pueden resultar relativamente caras. Además el exportador debe contar con un sistema riguroso de preparación de documentos para evitar el riesgo de impago por disconformidad cuando los presente al Banco.

Una Carta de Crédito funciona básicamente de la siguiente manera:

El comprador (el ordenante del crédito) llena las formas de solicitud corrientes, pidiéndole a su banco la admisión de su crédito a favor del exportador (el beneficiario), procediendo a completar los siguientes datos:

- Datos del solicitante.
- Datos del beneficiario.
- Si el crédito debe ser o no confirmado.
- Forma en que debe ser avisado al exterior.
- Importe del crédito y la condición de compra.
- Lugar y fecha de vencimiento para la negociación de los documentos.
- Si hubiera un arreglo entre partes o algún requisito de tipo legal también se indicará el vencimiento del embarque.

El banco del comprador emite la carta de crédito de conformidad con las instrucciones del solicitante. Esto constituye un compromiso independiente del banco y es exigible contra este banco incluso si el comprador no esta en capacidad de reembolsarle su costo al banco.

El banco que emite una carta de crédito generalmente solicita a un banco del país del exportador que notifique el crédito al beneficiario.

El crédito puede ser pagadero en las oficinas de un banco del país del vendedor. En algunos casos, el banco del país del vendedor agrega su propia obligación de pago mediante la confirmación del crédito.

El vendedor despacha sus mercancías y presenta sus documentos al banco par exigir su pago. El crédito puede prever que el pago se haga de inmediato o en una fecha posterior. También puede exigir que el beneficiario presente una letra de cambio junto con los documentos comerciales.

El banco pagador envía los documentos al banco emisor y obtiene el reembolso.

## INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN

---

El comprador recoge los documentos del banco emisor y toma posesión de las mercancías. Es posible que se le haya exigido hacer un depósito previo en efectivo en el banco.

### *Formas de pago:*

- A la vista, o sea inmediato contra presentación de los documentos en orden.
- Pago a término: por ejemplo, pagadero a "x" días de la fecha de embarque.
- Pago a término con aceptación de letra, en cuyo caso se deberá indicar quién aceptará la letra (el Banco negociador, el Banco emisor, etc.) dejando constancia de cual de las partes se hará cargo de los gastos de aceptación y/o descuento si los hubiera.
- Pago adelantado contra simple recibo de una parte de la operación y compromiso de entregar los compromisos requeridos dentro de los plazos del Crédito o compromiso de devolución inmediato de los importes percibidos en caso de no concretarse la operación indicando además las condiciones en que se abonará el saldo.

### *Documentos Requeridos:*

Se dejará constancia de los documentos que sin ser propios ni característicos del embarque, el comprador considera que son necesarios para asegurarse de la cantidad, calidad, especificaciones, etc. de la mercadería solicitada.

Dentro de los documentos podemos señalar los siguientes:

Nota de Empaque, Certificado de Peso, Certificado de Sanidad, Certificado de Análisis, Certificado de Calidad, etc.

En la Carta de Crédito se debe especificar la forma de embarque (Vía aérea, marítima, etc.), pudiendo admitirse embarques parciales y transbordo, la cantidad y detalle de la mercancía en el idioma del país del comprador y cualquier otra especificación que hayan tomado las partes y que se considere necesaria para la adecuada identificación del elemento a embarcar.

Asimismo, deberán especificarse todas las condiciones que le sean propias de la operación y que habiendo sido pactadas por las partes deban ser puestas en conocimiento de los bancos y demás intervinientes para poder obtener una adecuada conclusión de la operación.

**¿Qué características debe contener la Carta de Crédito más recomendable para el exportador?**

***CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE.-***

La carta de crédito irrevocable no puede modificarse o cancelarse sin el consentimiento de las partes. Este compromiso fundamental permite que el exportador prepare la mercancía o la disponga para el embarque con la seguridad que recibirá el pago si presenta los documentos exigidos.

Una carta de crédito revocable no proporciona ninguna seguridad para el vendedor y comprador, ya que cualquiera de las partes podría dejarla sin efecto.

***CARTA DE CREDITO CONFIRMADA.-***

La carta de crédito es confirmada cuando el Banco del exportador añade su compromiso irrevocable (a petición del banco del comprador) al compromiso de éste último. Generalmente esto permite que el exportador se asegure que recibirá el pago de un banco local.

Una carta de crédito no confirmada determina que el banco del comprador deberá revisar los documentos y proceder al pago, actuando el banco del exportador sólo como un notificador.

***CARTA DE CREDITO A LA VISTA O A PLAZO.-***

La carta de crédito puede disponer el pago a la vista (inmediato) o al pago en una fecha venidera (crédito mediante letra a plazo).

***CARTA DE CREDITO CON CLAUSULA ROJA.-***

La carta de crédito con cláusula roja permite que el exportador obtenga los cobros anticipados a cuenta y riesgo del comprador. El banco pagará un porcentaje del importe total del crédito.

***Ejemplo del proceso que sigue una Carta de Crédito:***

La empresa "Le Mode Co." de Francia, compra a "El Exportador" del Perú, US \$ 50,000.00 en mercancías.

Las condiciones de pago se acuerdan con Carta de Crédito irrevocable, confirmada y a la vista.

La empresa francesa se dirige a su Banco interviniente de París y solicita abrir una Carta de Crédito por US \$ 50,000.00, para cuyo efecto llena una solicitud de crédito;

## **INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN**

---

el Banco emisor después de estudiar la solvencia económica de su cliente, aprueba el crédito y procede a emitir una Carta de Crédito a favor del exportador de acuerdo a los términos y condiciones de la solicitud de crédito de su cliente.

A criterio del Banco emisor, la Carta de Crédito puede ser dirigida a su corresponsal en el extranjero o al banco negociador y notificador del Perú, para ser entregada al beneficiario (“El Exportador”).

Luego que “El Exportador” haya embarcado las mercancías de acuerdo a las instrucciones contenidas en la Carta de Crédito, puede negociar este documento al mismo Banco negociador y notificador, para lo cual entrega la Carta de Crédito conjuntamente con los documentos de embarque.

El Banco negociador después de examinar los documentos y encontrarlos conforme según las condiciones de la Carta de Crédito, abona al beneficiario el importe señalado.

El Banco negociador, remite los documentos de embarque al Banco emisor y solicita el reembolso de las sumas abonadas al beneficiario, más los gastos ocasionados por la operación encomendada.

El Banco emisor, al recibir los documentos de embarque, notifica a su cliente para que se apersona a retirar los mismos, previo pago del importe de la Carta de Crédito más los gastos para su tramitación.

El importador luego de haber abonado el importe de la liquidación, retira los documentos correspondientes y los entrega a su Agente Aduanal para proceder a retirar las mercancías previo pago de los derechos e impuestos de importación.

### **¿Cuáles son los sistemas de pago que otorgan relativa seguridad al exportador?**

#### ***LA COBRANZA DOCUMENTARIA.-***

Permite que el exportador mantenga el control de la mercancía hasta que recibe el pago o una garantía de que lo recibirá. En general la empresa embarca la mercancía y reúne los documentos comerciales, como la factura y el conocimiento de embarque y la entrega a un banco que actúa como su agente. El banco sólo entregará los documentos al comprador si paga contra el efecto o acepta la obligación de hacerlo en fecha posterior.

Existen dos posibilidades:

1. D/P – Documentos contra pago.- El comprador paga el efecto para recibir el documento de título de la mercancía.

2. D/A – Documentos contra aceptación.- El comprador acepta el efecto para recibir los documentos de título de la mercancía. Con la aceptación el comprador se obliga a pagar según las condiciones del efecto.

Las instrucciones del exportador para presentar un efecto para aceptación o pago se transmiten a través de una serie de bancos. Generalmente son, como mínimo, el banco del exportador (denominado banco remitente) y un banco del país del comprador (llamado banco cobrador o banco presentador, porque presenta los documentos para cobrarlos del librado).

Es necesario que las instrucciones iniciales del exportador sean precisas y completas.

El banco solicita al exportador que rellene un formulario de cobranza (Anexo I), basándose en la información de este impreso, el banco prepara la orden de cobro, que se envía al banco cobrador con la cobranza documentaria.

Las ventajas para el exportador son la sencillez, el bajo costo y el control de los documentos de transporte, que se mantiene hasta que recibe garantías de cobro, pero la desventaja está en que el comprador no acepte la mercancía, riesgo de crédito del comprador, riesgo político del país al que se pretende exportar. Otra desventaja es que el mecanismo de la cobranza puede resultar relativamente lento. Sin embargo el banco del exportador puede estar dispuesto a conceder la financiación hasta la fecha del cobro.

Los bancos no asumen ningún riesgo en las cobranzas documentarias. Por esta razón las cobranzas son significativamente más económicas que los créditos documentarios.

En cuanto a las ventajas para el exportador se encuentra a medio camino entre la venta mediante cuenta abierta y la carta de crédito.

### **¿Cuáles son los sistemas de pago menos seguros para el exportador?**

#### ***CUENTA ABIERTA.-***

Esta modalidad genera mucho riesgo para el exportador, por cuanto debe enviar la mercancía, la factura y los documentos de embarque a la empresa compradora y luego espera el pago.

Estas ventas son conocidas también como ventas “al crédito”, ya que el vendedor concede el crédito sin una garantía documentaria que le cubra la deuda del comprador.

La empresa debe aceptar este sistema únicamente si tiene confianza absoluta con el comprador.

No obstante, el pago en condiciones de cuenta abierta, respaldado por un crédito de apoyo (Stand by) o una garantía a primer requerimiento, puede ser un método tan seguro como el pago por adelantado. Aunque el exportador concede el crédito al comprador y aguarda el pago mediante transferencia bancaria o un método similar, el crédito o la garantía será la mejor garantía de pago. Si el comprador no paga la factura, el exportador puede exigir el importe del crédito o la garantía.

### **COBRANZA SIMPLE.-**

Es un pago en condiciones de cuenta abierta realizado mediante una letra de cambio.

## **PROCEDIMIENTO OPERATIVO DE EXPORTACION**

### **¿Cuáles son los documentos aduaneros utilizados en la exportación?**

#### **❑ *ORDEN DE EMBARQUE***

Formato oficial exigido por la Aduana en las exportaciones de mercancías con carácter comercial (superiores a los US \$ 2,000) Dicho documento debe ser extendido por el Agente de Aduana o Despachador Oficial.

#### **❑ *DECLARACION UNICA DE ADUANAS***

Es un documento oficial exigido por la Aduana para regularizar todo despacho de exportación realizado por medio de una Orden de Embarque, permitiendo la salida legal de las mercancías al exterior. Dicho documento debe ser confeccionado y suscrito por el Agente de Aduanas o Despachador Oficial, en base de los datos de la orden de embarque y la factura comercial.

En vista a los cambios establecidos a fin de continuar profundizando la simplificación, agilización y facilitación de los trámites aduaneros ADUANAS ha considerado conveniente la aprobación de un Formato Unico de Declaración (DUA), mediante el cual pueda solicitarse el despacho aduanero de la totalidad de regímenes y operaciones establecidas en la Ley General de Aduanas.

En ese sentido, la, la Declaración Unica de Aduanas (DUA) se utiliza a partir del 5 de junio del 2000, en reemplazo de la DUE.

### ❑ **FACTURA COMERCIAL**

Documento privado que el exportador extiende al importador como constancia de venta, en la cual se indican los pormenores de la mercancía embarcada (descripción, precio, cotizaciones, etc.).

Las facturas de exportación en el Perú, se encuentran reguladas por el Reglamento de Comprobantes de Pago, el cual establece que para el caso de operaciones de exportación, se deberá emitir facturas.

Para una perfecta emisión de la factura por parte del exportador, se debe de tomar en cuenta lo siguiente:

- La Factura debe cumplir con los requisitos exigidos en el Reglamento de Comprobantes de Pago.
- No será necesario consignar el número de Registro Único de Contribuyente (RUC) del comprador / importador, por ser una persona del extranjero.
- No se consignará el monto del Impuesto General a las Ventas (IGV), por ser la exportación una operación inafecta a este impuesto.
- Debe expedirse a nombre o razón social del comprador / importador y su domicilio.
- Cuando se incluyan marcas y números de embarque, éstos deben ser iguales a los indicados en el Conocimiento de Embarque y otros documentos solicitados.
- El valor total de la mercancía debe estar de acuerdo a las condiciones del Crédito Documentario o Carta de Crédito.
- Debe indicarse el término de cotización solicitado (FOB, CIF, C&F, etc.).
- Emitir las facturas con el número de copias solicitadas por el importador.
- El valor del flete y prima de seguro, deben coincidir con lo indicado en el Conocimiento de Embarque y Póliza de Seguro, respectivamente.
- Las facturas deben ser emitidas en idioma castellano y en la que se puede adicionar la traducción a otro idioma.

### ❑ **CONOCIMIENTO DE EMBARQUE**

Este documento es uno de los de mayor importancia dentro de la exportación por constituir el documento que acredita la propiedad de la mercadería, siendo a la vez contrato de transporte entre el cargador y el transportador, como la prueba del cargamento de la mercadería a bordo de la nave.

## INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN

---

Las características relevantes de este documento son:

- Es instrumento probatorio del contrato de transporte.
- Es prueba de la carga de la mercadería.
- Es prueba de la titularidad y de la propiedad de la mercadería.
- Es un título de crédito y por consiguiente es transmisible por endoso o cesión.

### ❑ **LISTA DE EMPAQUE O EMBALAJE**

La Lista de Empaque o "Packing List" es el documento de embarque que detalla todas las mercancías embarcadas o todos los componentes de una misma mercancía, especificado en cuántas partes ella está fraccionada.

La Lista de Empaque tiene por objetivo facilitar la localización de la mercancía dentro de un lote, además de permitir el fácil reconocimiento de la mercancía por parte de la aduana, tanto en el embarque como en el desembarque.

### ❑ **POLIZA DE SEGURO DE TRANSPORTE (OPCIONAL).**

Documento emitido por la Compañía de Seguro o su Agente, en virtud de la cual la mercancía quedará cubierta de determinados riesgos de transporte especificados en la Póliza y hasta un determinado importe que no puede ser inferior al valor facturado. Es importante que el exportador y el comprador definan en forma precisa cuales son los riesgos que serán cubiertos por el seguro, a fin de evitar que se produzca cualquier tipo de siniestro o avería en la mercancía, no cubierto por la Póliza.

La prima de seguro es fijada de acuerdo con la modalidad de embarque, la especie y el valor de la mercancía.

### **¿Cuáles son los documentos adicionales utilizados en la exportación?**

Los documentos adicionales dependerán del tipo de producto a ser exportado, debiendo de presentarse los certificados requeridos por el comprador para el ingreso al país de destino.

Los certificados más comunes que suelen utilizarse son aquellos que atestiguan origen, calidad, análisis, sanidad, peso, inspección, etc. Dada su función estos pueden ser emitidos por autoridades oficiales o sus delegados o bien por entidades privadas de control.

### ❑ **CERTIFICADO SANITARIO**

De aplicación generalmente para mercaderías de uso o consumo humano solicitado por el comprador y emitido por una autoridad competente (SENASA, DIGESA o DIGEMID), confirman que las mercaderías consignadas no están afectas a ninguna enfermedad o insectos nocivos si se tratara de productos alimenticios y que han sido elaborados de conformidad con las normas prescritas.

Como por ejemplo:

- Productos agrícolas y agropecuarios que requieren el Certificado Fitosanitario otorgado por el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA), Organismo Público Descentralizado del Ministerio de Agricultura.
- Productos de especies animales que requieren obtener el Certificado Zoosanitario otorgado por el SENASA
- Productos pesqueros y harina de pescado y alimentos envasados que requieren obtener el Certificado de Sanidad y el Certificado de Habilitación de Planta a través de la Dirección Nacional de Sanidad - DIGESA, Organismo dependiente del Ministerio de Salud.
- Productos de consumo elaborados que requieren obtener un Certificado Sanitario otorgado por la Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA), Organismo Público Descentralizado del Ministerio de Salud.

### ❑ **CERTIFICADO DE CALIDAD**

La exportación de productos alimenticios podrá contar con un Certificado de Calidad cuando lo requiera el importador. Dicho documento puede ser otorgado y emitido por cualquiera de los laboratorios acreditados por el Instituto Nacional de Defensa a la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual - INDECOPI. Dentro de los laboratorios acreditados se encuentra SGS, INASSA, COTEGNA INSPECTION, etc.

### ❑ **CERTIFICADO DE ORIGEN**

Este documento tiene por finalidad acreditar y garantizar la procedencia de las mercancías, permitiendo a los exportadores acogerse a los beneficios derivados de las preferencias arancelarias que otorga el país importador, en virtud a los acuerdos bilaterales o unilaterales que concede el país al cual va destinada la mercancía (CAN, ALADI, SGP, ATPA, CEE, etc.).

## **INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN**

---

La naturaleza del Certificado de Origen es similar a la de un cheque bancario, es decir, tiene poder cancelatorio en la Aduana de destino del país otorgante de la preferencia, razón por la que es importante su correcta expedición.

El Certificado de Origen se puede adquirir la Cámara de Comercio de Lima, debiendo ser visado oficialmente por la Cámara de Comercio de Lima, de Arequipa, de la Libertad, Piura, Puno y Lambayeque, las cuales son competentes para la emisión de dichos documentos por delegación de funciones concedida por el Ministerio de Industrias, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales - MITINCI.

### ***Tipos de certificados:***

#### ***Certificado de Origen Formato "A"***

Este Certificado es necesario para acogerse a las preferencias arancelarias de los Esquemas Generalizados que otorga la Unión Europea, Japón, etc.

Los exportadores que deseen acogerse a la Ley de Preferencia Comercial Andina otorgada por los Estados Unidos, deberán obtener el Certificado de Origen, el mismo que no requerirá de visación respectiva, pues la sola presentación de dicho Certificado actúa como una Declaración Jurada del Exportador.

Para estos casos, el Certificado de Origen Forma A, debe acreditar que el producto se acoge a la Ley de Preferencia Comercial Andina (Preferent Anden Trade).

#### ***Certificado de Origen ALADI***

Este Certificado es utilizado para los productos exportados a los países miembros de la Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela) y para los países miembros de ALADI (Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Uruguay, México y Cuba), siendo necesario a fin de obtener el beneficio preferencial de dichos países integrantes. Al igual que el Certificado de Origen Forma A, debe ser visado por las Cámaras de Comercio autorizadas por el MITINCI.

### **¿Cómo es el procedimiento operativo ante ADUANAS?**

El Procedimiento Adecuado al Sistema de la Calidad de ADUANAS en el Régimen de Exportación Definitiva, fue aprobado con el objeto de establecer las pautas a seguir para el Despacho Aduanero de Mercancías.

#### ***Etapas del procedimiento:***

##### ***Del llenado y presentación de la Orden de Embarque***

El Despachador de Aduana transmite por vía electrónica a la Aduana de despacho la información contenida en la Orden de Embarque.

El Sistema (SIGAD) valida los datos de la información y de ser conforme genera el número correspondiente de la Orden de Embarque; caso contrario, se le comunica para las correcciones pertinentes.

Obtenida la numeración el Despachador de Aduana procede a imprimir la Orden de Embarque para su presentación en zona primaria conjuntamente o una vez ingresada la mercancía.

El Despachador de Aduana debe ingresar la mercancía a la zona primaria (terminales de almacenamiento, almacenes de las compañías aéreas, zonas adyacentes a la aduana, etc.), como requisito previo a la selección aleatoria de la orden de embarque (Reconocimiento Físico o Documentario). Concluido el ingreso el almacenista estampa el sello de admitido o ingresado en la orden de embarque, consignado la cantidad de bultos y peso de la mercancía recibida.

Puede exceptuarse el ingreso de las mercancías a terminales cuando se trata de mercancías de gran peso, volumen, a granel, los embarques por tuberías y los animales.

### *Selección Aleatoria*

Para efectos de la selección aleatoria para reconocimiento físico de las mercancías, el Despachador de Aduanas presenta la Orden de Embarque numerada, autorizaciones especiales e información necesaria ante el Área de Exportación con una antelación suficiente según el tipo y cantidad de mercancías que permita el embarque sin contratiempos de resultar seleccionada a reconocimiento físico.

Aquellas Ordenes de Embarque con mas diez (10) días de numeradas no participan de la selección aleatoria, debiendo de ser anuladas automáticamente.

Para fines de reconocimiento físico el SIGAD selecciona aleatoriamente el 5% de las Ordenes de Embarque numeradas, estableciéndose como mínimo cinco (5) reconocimientos físicos diarios. La condición de físico o documentario se indicará en la orden de embarque.

A solicitud del interesado, el Intendente de la Aduana, autoriza el reconocimiento físico de las mercancías en los locales del exportador, cuando se trate de mercancías perecibles, explosivos, mercancías de gran peso y volumen, otras que califiquen a criterio del Intendente de Aduanas.

Asimismo, el Despachador de Aduanas puede solicitar que las mercancías sean reconocidas físicamente en el Terminal de Almacenamiento.

No se considera dentro del 5% de reconocimiento físico obligatorio:

- Las mercancías que se reconocen físicamente en el local del exportador
- Las mercancías restringidas.
- Las mercancías prohibidas en caso de excepciones

- Las mercancías a ser reconocidas a solicitud del exportador
- Las mercancías que se numeren en una Aduana y son exportadas por otra.

### ***Del Reconocimiento Físico***

El reconocimiento físico se efectúa las 24 horas del día en presencia del exportador y/o Despachador de Aduana y/o representante del Almacén, debiendo el Despachador de Aduanas presentar la orden de embarque acompañada de las autorizaciones especiales en caso de corresponder.

El Especialista en Aduanas determinará aleatoriamente entre las mercancías seleccionadas a aquellas que reconocerá físicamente; inclusive en el caso de contenedores que transporten un mismo tipo de mercancía declarada, en los que no es necesario la apertura o verificación del llenado total de éstos. El mismo criterio puede aplicarse una vez abierto cada bulto, cumpliéndose con una o varias de las siguientes actuaciones, luego de reconocer las mercancías comparándolas con lo declarado: extraer muestras para el análisis químico o extraer etiquetas que señalen la característica del producto, de ser el caso.

Concluido el reconocimiento físico el Especialista en Aduanas, coloca el precinto respectivo de ser carga única (contenedores) y consigna como parte de la diligencia el número de bultos reconocidos.

Producto del reconocimiento, se puede presentar dos situaciones:

#### ***a) Reconocimiento Físico sin incidencia.***

Practicado el reconocimiento físico y de no haber incidencia, el Especialista en Aduanas procede a registrar el resultado de la diligencia en el recuadro respectivo de la Orden de Embarque e ingresa la información correspondiente al SIGAD.

#### ***b) Reconocimiento Físico con incidencia***

En el caso que exista diferencia de mercancías consignadas y encontradas, no sujeto a causal de suspensión del despacho, procederá a realizar las enmiendas respectivas en la orden de embarque.

Son causales de suspensión del trámite de despacho:

- Encontrar mercancías prohibidas o restringidas sin haber sido declaradas como tales.
- Presunción de fraude o delito.

En estos casos el Especialista en Aduanas formula el informe correspondiente al Jefe del Área de Exportación para la determinación de las acciones legales pertinentes. En caso que las incidencias sean subsanadas, éste último podrá disponer la continuación del despacho.

La responsabilidad del personal de aduanas encargado de efectuar el reconocimiento físico, culmina una vez realizada dicha diligencia, quedando las mercancías bajo responsabilidad de los terminales de almacenamiento o exportador de ser el caso.

### ***Anulación de la Orden de Embarque.***

El Despachador de Aduanas puede anular a través de transmisión electrónica las Ordenes de Embarque no refrendadas, refrendadas con revisión documentaria o refrendadas con reconocimiento físico diligenciadas.

El Terminal de Almacenamiento permite el retiro de la mercancía previa presentación de la orden de embarque anulada.

En el caso de anulación de las ordenes de embarque seleccionadas a reconocimiento físico sin diligenciar, la solicitud se efectúa mediante expediente, previo control de la Aduana.

### ***Control de Embarque***

Las mercancías deberán ser embarcadas dentro del plazo máximo de diez (10) días útiles contados desde la fecha de numeración de la Orden de Embarque.

Los Terminales de Almacenamiento son responsables del traslado y entrega de la mercancía a las Compañías Transportistas en la zona de embarque. Cuando del reconocimiento físico se efectúa en los locales del exportador, el responsable es el Despachador de Aduana.

Previo al embarque los Oficiales de Aduana constatan que los sellos y precintos de seguridad estén correctamente colocados y que no hayan sido manipulados o alterados.

De constatarse que los bultos y/o contenedores se encuentran en mala condición exterior, o exista indicios de violación de los sellos o precintos de seguridad, se designa a un Especialista en Aduanas para que se efectúe el reconocimiento físico de las mercancías. De ser conforme se autoriza la salida de las mercancías, caso contrario, se emite el informe respectivo para la aplicación de las acciones legales que correspondan.

## INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN

---

La compañía transportista verifica el embarque de las mercancías y anota la cantidad de bultos, así como el peso bruto total señalando fecha y hora en que terminó el último embarque.

### *De la Declaración Única de Aduanas.*

Concluido el embarque, el Despachador de Aduana dispone de un plazo de quince (15) días para regularizar la exportación mediante la Declaración Única de Aduanas ante el Área de Exportaciones de la Aduana donde numeró la orden de embarque.

El Despachador de Aduana transmite por vía electrónica la información contenida en el formato de la DUA.

El Sistema (SIGAD) valida los datos de la información y de ser conforme genera el número correspondiente, caso contrario, se le comunica para las correcciones pertinentes.

La regularización de la exportación a través de la DUA se configura con su numeración y es transmitido electrónicamente al Despachador de Aduana quien procede a imprimir la DUA para su presentación en el Área de Exportaciones.

Independientemente a la regularización de la DUA, el Despachador de Aduana en el plazo de 15 días hábiles computados a partir de la fecha del último embarque, presenta en el Área de Exportación la DUA numerada, con las constancias de lo efectivamente embarcado por el transportista, adjuntando los siguientes documentos:

- Copia autenticada de la Orden de Embarque original.
- Copia autenticada o carbonada del Conocimiento de Embarque, Guía Aérea o Carta Porte.
- 2da. Copia de la Factura Comercial – SUNAT, en castellano, pudiendo adicionalmente contener dentro del mismo documento la traducción a otro idioma.
- Formato de servicio de despacho aduanero cancelado.

Adicionalmente, cuando corresponda:

- 2da. Copia de la Nota de Crédito o Débito.
- Comprobante de Pago que acredite el pago por servicio de precinto de seguridad y por horas extraordinarias.
- Autorizaciones Especiales.
- Relación de Insumo Producto, Régimen de Admisión Temporal.
- Declaración Jurada de Reexportación, Régimen de Importación Temporal.
- Copia de coeficientes (solicitud de reposición) y fotocopia simple de la factura de importación correspondiente.
- Copia de Solicitud de Reconocimiento Físico en el local del exportador.

- Declaración Jurada del Exportador de las Comisiones en el exterior de no estar consignadas en la factura comercial.
- Copia autenticada de la Declaración Única de Aduanas - Exportación Temporal.
- Copia del Boletín Químico.

Aduanas recibe los documentos y genera la Guía de Entrega de Documentos (GED) por cada declaración recibida.

El Especialista de Aduanas recibe la documentación procediendo en forma inmediata a la revisión documentaria. La regularización o rechazo de la DUA debe efectuarse en el día de su presentación.

Si se detecta alguna inconsistencia entre los transmitido y la documentación presentada, el Especialista en Aduanas consigna en la GED los motivos de su rechazo, ingresándose dicha información al SIGAD.

El Despachador de Aduana subsana las observaciones planteadas dentro de los 15 días útiles computados a partir del término del último embarque, caso contrario se incurre en infracción.

Producto de la revisión, de encontrarse conforme, se procede a refrendar la DUE con el número asignado por el SIGAD, acción que significa la aceptación y regularización de la exportación.

### **¿Qué sanciones aplica ADUANAS?**

Las infracciones a las disposiciones y obligaciones con relación al Régimen de Exportación pueden ser de carácter reglamentario o constitutivas de los delitos de fraude y contrabando.

Corresponde a la justicia penal ordinaria la instrucción, juzgamiento y aplicación de las sanciones por delitos aduaneros, sin perjuicio del cobro de derechos y demás cargos que compete a ADUANAS.

La sanción de multa, recargos e intereses no excluye la aplicación del comiso, en los casos que corresponda.

Asimismo, el incumplimiento del plazo para regularizar la Declaración Única de Exportación, se encuentra sujeta a una sanción equivalente a 0,1 UIT inicial, más 0,025 UIT por día, hasta la regularización de la DUA.

## **MECANISMOS TRIBUTARIOS QUE BENEFICIAN AL SECTOR EXPORTADOR**

### **¿Cuáles son los mecanismos tributarios que benefician al sector exportador?**

El principio de reintegro tributario es un principio jurisdiccional internacional que se sustenta en la devolución de los impuestos efectivamente pagados por el exportador, en la fabricación de los bienes y servicios exportados.

### **¿Cómo opera la devolución del Impuesto General a las Ventas?**

Para analizar cómo opera la devolución del IGV debemos partir de la siguiente premisa: “La exportación de bienes o servicios no está afecta al Impuesto General a las Ventas”.

En ese sentido el monto por el IGV consignado en los comprobantes de pago por adquisiciones de bienes, servicios, etc., relacionados con la exportación, da derecho a un SALDO A FAVOR DEL EXPORTADOR.

### **¿Cómo se aplica el Saldo a Favor del Exportador?**

El saldo a favor, se deducirá del Impuesto Bruto si lo hubiere, de cargo del mismo sujeto. En caso de no ser posible dicha deducción en el período, por no existir operaciones gravadas o ser éstas insuficientes para absorber dicho saldo, el exportador podrá compensarlo automáticamente con la deuda tributaria por pagos a cuenta y de regularización del Impuesto a la Renta.

Si el exportador no tuviera Impuesto a la Renta que pagar, podrá compensarlo con la deuda tributaria correspondiente a cualquier otro tributo que sea ingreso del Tesoro Público.

En el caso de que no fuera posible lo señalado en el punto anterior, procederá la devolución al exportador del saldo a favor mediante las Notas de Crédito Negociables o Cheques.

Los bienes y servicios que se destinen a operaciones de exportación y cuya adquisición da derecho al saldo a favor del exportador son:

- Los insumos, materias primas, bienes intermedios y servicios afectos, utilizados en la elaboración de bienes o servicios que se exporten.

- Los bienes de activo fijo, tales como inmuebles, maquinarias y equipos, así como sus partes, piezas, repuestos y accesorios.
- Los bienes adquiridos para ser exportados.
- Los bienes y servicios cuyo uso o consumo sea necesario para la realización de las operaciones de exportación y que su importe sea permitido deducir como gasto o costo de la empresa.

### **¿Cómo se calcula el Saldo a Favor del Exportador en el caso que los exportadores efectúen ventas locales y exportaciones?**

Los sujetos que efectúan conjuntamente ventas locales y exportaciones, calcularán el saldo a favor del exportador de acuerdo al siguiente procedimiento:

1. Contabilizarán separadamente la adquisición de bienes, servicios e importaciones destinados exclusivamente a operaciones gravadas y de exportación, de aquéllas destinadas a operaciones no gravadas.
2. Sólo podrán utilizar como crédito fiscal el impuesto que haya gravado la adquisición de bienes, servicios e importaciones, destinados a operaciones gravadas y de exportación.
3. Al monto que resulte de la aplicación del procedimiento, se le adicionará el crédito fiscal resultante de la operación que señala el Reglamento del IGV e ISC cuando el contribuyente no puede determinar si las adquisiciones han sido destinadas a realizar operaciones gravadas o no con el impuesto.
4. Los contribuyentes deberán contabilizar separadamente su adquisición, clasificándolas en:
  - a) Destinadas a ser utilizadas exclusivamente en la realización de operaciones gravadas y de exportación.
  - b) Destinadas a ser utilizadas exclusivamente en la realización de operaciones no gravadas, excluyendo las exportaciones.
  - c) Destinadas a ser utilizadas conjuntamente en operaciones gravadas y no gravadas.

Cuando el sujeto no pueda determinar las adquisiciones que han sido destinadas a realizar operaciones gravadas o no con el impuesto, el saldo a favor se calculará proporcionalmente con el siguiente procedimiento.

1. Se determinará el monto de las ventas locales gravadas con el IGV así como las exportaciones de los doce últimos meses, incluyendo el mes en que se solicita el saldo a favor del exportador.

2. Se determinará el total de las operaciones del mismo período (doce últimos meses), considerando las ventas locales gravadas, las exportaciones y las ventas locales exoneradas.
3. El monto obtenido en a) se dividirá entre el obtenido en b) y el resultado se multiplicará por cien (100). El porcentaje resultante se expresará hasta en dos decimales.
4. Este porcentaje se aplicará sobre el monto del IGV que haya gravado la adquisición de los bienes y servicios que otorgan derecho al saldo a favor del exportador, resultando así el saldo a favor del exportador del mes.

### **¿Cómo se produce el cambio de Saldo a Favor del Exportador a Saldo a Favor Materia del Beneficio?**

1. El Saldo a Favor del Exportador se deducirá del I.G.V. que el exportador pudiera pagar por ventas locales. De quedar un monto a su favor, éste se denominará Saldo a Favor Materia del Beneficio.
2. Del Saldo a Favor materia del beneficio se deducirá las compensaciones permitidas por la Ley del IGV e ISC. De quedar un monto a favor del exportador, éste podrá solicitar su devolución mediante las Notas de Crédito Negociables.
3. La compensación o devolución tendrá como límite el 18% de las exportaciones realizadas en el período. El saldo que exceda dicho límite, podrá ser arrastrado a los meses siguientes.
4. El exportador solicitará la emisión de las Notas de Crédito Negociables o Cheques a la SUNAT, indicando su número y monto, adjuntando la relación detallada de los comprobantes de pago que respalden las adquisiciones de bienes y servicios, la relación de las Declaraciones de Exportación y copia de la Declaración Pago donde conste el saldo a favor.
5. La SUNAT emitirá y entregará las Notas de Crédito Negociables o los Cheques dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la fecha de presentación de la solicitud.
6. En casos que el exportador realice esporádicamente exportaciones, tuviera deudas exigibles o hubiera presentado información inconsistente, la SUNAT tendrá de quince (15) días hábiles adicionales para resolver las solicitudes.

7. La SUNAT entregará la Nota de Crédito Negociable o el Cheque dentro del día hábil siguiente a la fecha de presentación, siempre u cuando el exportador garantice el monto solicitado por una carta fianza emitida por una entidad bancaria o con una póliza de caución emitida por una compañía de seguros o un certificado bancario.

### **¿Quiénes tienen derecho a la devolución del IGV e ISC en la adquisición de combustibles y lubricantes?**

Las embarcaciones pesqueras de bandera extranjera con permiso de pesca de atún vigente que descarguen en establecimientos industriales para el procesamiento de conservas o congelados de pescado, tienen hasta el 31.12.03, el derecho a la devolución del IGV e ISC por la adquisición de combustible y lubricantes.

### **¿En qué consiste el Régimen de Recuperación Anticipada del Impuesto General a las Ventas?**

El régimen consiste en la devolución por medio de Notas de Crédito Negociables, del crédito fiscal generado en las importaciones y/o adquisiciones locales de bienes de capital que no hubiese sido agotado durante los seis (6) meses siguientes a la fecha que fueron anotados en el Registro de Compras.

El régimen de Recuperación Anticipada del IGV procede sólo en caso de personas naturales o jurídicas que, no habiendo iniciado su actividad productiva, importen y/o adquieran bienes de capital para la producción.

Para tal efecto, se entiende como inicio de la actividad productiva cuando se realice la primera exportación o la primera transferencia de un bien o prestación de servicios.

### **Requisitos para acogerse al Régimen:**

- No haberse acogido al Régimen más de dos (2) veces al año.
- Presentar el formulario - solicitud de devolución ante la Intendencia Regional correspondiente al domicilio fiscal.
- Declaración Jurada, cuyo modelo será aprobado por Resolución de Superintendencia SUNAT.
- Factura o Declaración para Importar, según corresponda.
- Otros documentos que la SUNAT solicite, que se deberán poner a su disposición en forma inmediata, así como la documentación y los registros contables correspondientes.
- Que los bienes de capital sean adquiridos o importados a partir del 14 de abril de 1996, (fecha de entrada en vigencia del D.S. 046-96-EF).

### **Bienes de capital comprendidos:**

- Maquinarias y equipos nuevos que se encuentren registrados como activo fijo de la empresa, siempre y cuando:
- Sean utilizados directamente en el proceso de producción.
- Se encuentren comprendidos dentro de la Clasificación según Uso o destino Económico (CUODE) con los códigos: 710, 730, 810, 820, 830, 840, 850, 910, 920, 930, con excepción de:
- Los vehículos para el transporte de personas de hasta 24 asientos.
- Los vehículos de carga con capacidad máxima de cinco (5) toneladas, contenidas en las partidas arancelarias 8702.10.00.00/8702.90.90.90, 8704.21.00.10/8704.21.00.90, 8704.31.00.10/8704.31.00.90.
- Partes, piezas y accesorios de dichos vehículos.
- Puedan ser objeto de depreciación conforme a las normas del Impuesto a la Renta.
- El monto del IGTV que haya gravado la importación o adquisición del bien de capital no sea inferior a 2 UIT.
- El monto mínimo que podrá acumularse para solicitar la devolución es de 4 UIT.

### **¿Qué beneficios otorga la contratación de trabajadores bajo la Modalidad de Contratos de Exportación No Tradicional?**

Las empresas industriales comprendidas en el Decreto Ley 22342, pueden contratar trabajadores eventuales en el número que requieran para atender operaciones de producción para exportación.

Basta que la industria se encuentre comprendida en el Decreto Ley 22342 para que proceda la contratación del personal bajo el citado régimen, en las condiciones que se señalan a continuación:

- La contratación depende de la existencia de:
- Contrato de exportación, orden de compra o documento que la origina.
- Programa de producción de exportación para satisfacer el contrato, orden de compra o documento que la origina.
- Los contratos se celebran para obra determinada en términos de la totalidad del programa o de sus labores parciales integrantes y podrán realizarse entre las partes cuantas veces sea necesario.
- En cada contrato debe especificar la labor a efectuarse y el contrato de exportación, orden de compra o documento que la origine.
- El Contrato debe constar por escrito y ser presentado a la Autoridad Administrativa de Trabajo dentro de los quince días de celebrado.

Es importante señalar que los trabajadores tendrán los mismos beneficios que los trabajadores sujetos a la actividad privada en cuanto a las diversas modalidades de contratos señalados en la Ley de Fomento al Empleo, con la excepción de que en los contratos de exportación no tradicional no rige lo establecido en el Art. 108 del T.U.O. de la Ley de Fomento al Empleo, respecto al plazo de duración del vínculo laboral.

### **MECANISMOS ADUANEROS QUE BENEFICIAN AL SECTOR EXPORTADOR**

#### **¿Cuáles son los mecanismos aduaneros que benefician al sector exportador?**

La Ley General de Aduanas establece una serie de regímenes aduaneros que pueden ser aplicados por los exportadores con el fin de reducir los costos en la producción de los productos a exportar.

#### **¿Cómo opera el Régimen de Admisión Temporal?**

Es un régimen aduanero de perfeccionamiento, por el cual se suspenden los derechos arancelarios y demás impuestos que gravan la importación de mercancías destinadas a procesos de elaboración o transformación para su exportación.

Se podrá internar al país con suspensión del pago de derechos e impuestos de importación; las materias primas, insumos, productos intermedios, partes y piezas materialmente incorporados en el producto exportado; así como otras mercancías, tales como catalizadores, aceleradores o ralentizadores que se utilizan en el proceso de producción y se consumen al ser utilizados para obtener el producto que será exportado por sí mismo o a través de terceros, luego de haber sufrido una transformación o elaboración en un plazo determinado.

#### **Beneficiarios:**

Pueden ser beneficiarios del Régimen de Admisión Temporal cualquier persona natural o jurídica que sea productora exportadora o productora que abastezca a empresas exportadoras o exportadoras que utilizan servicios de terceros para la elaboración o fabricación de mercancías de exportación.

### **Plazo Máximo:**

La solicitud de Admisión Temporal, deberá indicar el plazo requerido, el que podrá ser de hasta 24 meses, la descripción de las mercancías y los volúmenes de las mismas; así como la presentación del cuadro insumo-producto que indique la cantidad de mercancía a utilizar por unidad de producto a exportar y de las mermas, residuos y desperdicios con y sin valor comercial.

### **Constitución de Garantía:**

Los beneficiarios del Régimen deben de constituir una garantía a favor de la Aduana, la misma que será equivalente al 100% de los derechos e impuestos a la importación que han quedado suspendidos.

Los beneficiarios podrán nacionalizar las mercancías en los casos debidamente justificados.

Existen criterios para la calificación de buenos contribuyentes a efectos de poder respaldar sus operaciones de Admisión Temporal mediante otro tipo de garantías que signifiquen un menor costo a las empresas.

En ese sentido, se establece que los beneficiarios del régimen de Admisión Temporal que califiquen como buenos contribuyentes, podrán garantizar sus operaciones total o parcialmente, mediante la presentación de una Carta Compromiso y un Pagaré por el monto que corresponda, los que deberán estar totalmente suscritos.

El dispositivo califica a los buenos contribuyentes en tres (3) categorías, de acuerdo a la fecha de regularización de sus operaciones, a la fecha de comisión de infracciones y a la anulación de sus solicitudes por parte del sector competente, los cuales pueden ser dentro de los 24, 18 y 12 meses.

Los beneficiarios del régimen de Admisión Temporal que deseen calificar como buenos contribuyentes, deberán presentar una solicitud ante Aduanas, indicando la categoría de calificación a la que corresponda.

### **¿Cómo opera el Régimen de Reposición de Mercancías en Franquicia?**

Es un régimen aduanero de perfeccionamiento, por el cual permite a las empresas productoras exportadoras a importar con exoneración automática de los derechos arancelarios y demás impuestos que graven la importación de mercancías equivalentes (de la misma especie o similares en calidad y características técnicas) a las que habiendo sido nacionalizadas han sido transformadas, elaboradas o materialmente incorporadas a los productos exportados.

### **Mercancías objeto de la Reposición:**

Podrán ser objeto de la Reposición, las materias primas, insumos, productos intermedios, partes y piezas materialmente incorporados en el producto exportado; así como otras mercancías, tales como catalizadores, aceleradores o ralentizadores que se utilizan en el proceso de producción y se consumen al ser utilizados para obtener el producto que será exportado.

Los beneficiarios que deseen acogerse a éste Régimen, deberán indicarlo en la Declaración para Exportar, acompañando copia del cuadro de Coeficientes Insumo-Producto visado por la Dirección Nacional de Industrias del Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales.

La Aduana de despacho dentro del plazo de cinco (5) días útiles de efectuado el embarque emitirá una certificación con detalle de las mercancías que serán objeto de reposición.

### **Plazo máximo:**

El beneficiario tiene el plazo de un (1) año contado desde la fecha de embarque de la exportación, para poder importar las mercancías objeto de la exoneración.

Las mercancías importadas bajo Reposición, son de libre disponibilidad no estando obligados los beneficiarios a exportarlas. Sin embargo, en el caso que éstas se exporten, podrán ser objeto de nuevo beneficio.

### **¿Cómo opera el Régimen de Importación Temporal para su Reexportación en el mismo Estado?**

Es un Régimen Aduanero Temporal que permite recibir en un territorio aduanero determinadas mercancías con suspensión de los derechos arancelarios y demás impuestos que gravan la importación.

### **Plazo máximo:**

Las mercancías que se acojan a este Régimen deben estar destinadas a un fin determinado y deben ser reexportadas en el plazo máximo de 12 meses (con prórroga de 6 meses adicionales en el caso de envases para la exportación), sin haber experimentado modificación alguna.

### **Mercancías que pueden acogerse:**

Las mercancías que pueden ser objeto del Régimen de Importación Temporal, son entre otras:

## **INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN**

---

Contenedores; embalajes; envases; moldes y matrices de uso industrial; vehículos comerciales por carretera; maquinarias, aparatos, instrumentos y artículos destinados a una labor, ocupación o trabajo.

La importación temporal será solicitada a la Aduana dentro de los treinta (30) días de arribo del vehículo transportador, presentando una garantía por los derechos e impuestos aduaneros a fin de cumplir con la reexportación de la mercancía dentro del plazo establecido.

La Aduana tiene la facultad de colocar marcas, números o cualquier otra identificación que tenga carácter permanente o conservará una descripción detallada, planos, fotografías o muestras para la identificación de las mercancías al momento de su reexportación.

Se permitirá una transferencia de la mercancía a un segundo beneficiario previa autorización de la Aduana y siempre que se realice dentro del plazo de vigencia originalmente autorizado. En este caso, el segundo beneficiario asumirá las responsabilidades y obligaciones derivadas de la operación; previa constitución de la garantía y manteniéndose inalterable el plazo originalmente concedido.

### **Ejecución de la garantía:**

La Aduana ejecutará la garantía en los siguientes casos:

- Si el beneficiario no hubiera cumplido con la reexportación al vencimiento del plazo.
- Si la mercancía fue destinada a un fin distinto a aquel para el que fue internada.
- Si la mercancía es llevada a otro lugar sin autorización de la Aduana.

### **¿Cómo opera el régimen de Importación Temporal para las embarcaciones atuneras?**

Las empresas nacionales podrán importar temporalmente (suspensión de los derechos e impuestos aduaneros) hasta por el plazo de 5 años, embarcaciones pesqueras destinadas a la extracción del recurso atún.

#### **Sin Presentación de Garantía**

Para acogerse a la Importación Temporal no será necesaria la presentación de garantía (carta fianza, póliza de caución, etc.), que cubra los derechos e impuestos aduaneros dejados de pagar.

#### **Sin pago de Interés Compensatorio**

En el caso de nacionalizar la embarcación atunera que se encuentra en el régimen de importación temporal, no será de aplicación el interés compensatorio (TAMEX)

computado a partir de la fecha de la importación temporal hasta el momento de la nacionalización.

### **Nacionalización con depreciación**

En caso nacionalizar la embarcación atunera que se encuentra en el régimen de importación temporal, se tomará en cuenta el valor CIF deducida la depreciación del 20%.

### **¿Cómo opera el Procedimiento de Restitución Simplificada de Derechos Arancelarios – Drawback?**

Es un procedimiento simplificado para la restitución de los derechos arancelarios que gravan la importación de mercancías (materias primas, insumos, productos intermedios, partes y piezas), que intervienen directamente en la elaboración de productos exportados.

Se considera como materia prima para efectos del beneficio, las etiquetas, envases y otros artículos necesarios para la conservación y transporte del producto exportado.

#### **Beneficiarios:**

Las empresas productoras exportadoras que efectúan directamente la exportación de los bienes que elabora o produce.

Las empresas que encarga la producción o elaboración de los bienes que exporta.

#### **Tasa de restitución:**

La tasa de restitución es el equivalente al 3% del valor FOB de exportación.

La restitución se efectúa por medio de Notas de Crédito o Cheque emitido por ADUANAS.

#### **Requisitos para acceder a la restitución:**

- El valor CIF de los bienes importados incorporados o consumidos en la elaboración del producto exportado no debe exceder del 50% del valor FOB de la exportación.
- El volumen de exportación por empresa y por partida arancelaria correspondiente al producto exportado no debe haber superado en valor FOB los US \$ 20,000,000.
- No encontrarse en la relación de partidas arancelarias excluidas del beneficio (ver Anexo III).

## INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN

---

- Indicar en la Orden de Embarque y en la Declaración Única de Exportación, la voluntad de acogerse al Drawback, consignando en el recuadro 7.28 "Régimen de Aplicación", del rubro Descripción de las Mercancías, de cada Serie, el código: 13.
- La exportación debe realizarse dentro de los 36 meses posteriores a la fecha de importación.
- La solicitud de restitución debe presentarse dentro de los 180 días de efectuada la exportación.
- Los productos exportados no deben incorporar productos extranjeros ingresados al país por cualquier otro régimen devolutivo o suspensivo de derechos e impuestos aduaneros o mercancías nacionalizadas con beneficios arancelarios.

### **Monto mínimo para solicitar la restitución:**

Las solicitudes de restitución no podrán ser menores de US \$ 500.00 (quinientos dólares). En caso de tener derecho a la restitución por montos menores, podrán ser acumulados hasta completar el límite establecido.

### **Solicitud de las notas de crédito o cheque:**

Serán solicitadas por el exportador ante cualquier Área de Recaudación de cualquier Intendencia de Aduana de la República, adjuntando los siguientes documentos:

- Solicitud de Restitución en original y copia, con carácter de declaración jurada, la que deberá contener la siguiente información:

Declaración de que el producto exportado cuenta con componente (s) importado (s) y que el valor CIF de tal (es) componente (s) no supere el 50% del valor FOB del producto exportado.

Declaración de no haber hecho uso de Regímenes Temporales y/o de Perfeccionamiento Activo, así como de franquicias aduaneras especiales y/o exoneraciones o rebajas arancelarias de cualquier tipo.

Copia simple de la Declaración Única de Exportación.

En el caso de importación directa: Copia simple de la Declaración Única de Importación y de la Hoja de liquidación de tributos, debidamente cancelados.

En el caso de compras internas de mercancías importadas por terceros: Copia de la factura del proveedor, la misma que deberá cumplir con los requisitos exigidos en el Reglamento de Comprobantes de Pago.

En el caso de producción o elaboración por encargo: copia de la Factura que acredite el servicio prestado.

### **Característica de las Notas de Crédito:**

- Se emiten a la orden del exportador.
- Pueden ser transferidas a terceros por endoso.
- Tiene poder cancelatorio de tributos, así como para el pago de intereses y sanciones determinados por Aduanas.
- Tienen vigencia de 180 días calendario a partir de la fecha de emisión.
- La emisión será en moneda nacional al tipo de cambio promedio ponderado compra publicada por la Superintendencia de Banca y Seguro en la fecha de aprobación de la solicitud de restitución.
  
- Son suscritas por dos funcionarios de ADUANAS.
- Podrán ser redimidas en forma inmediata mediante el giro de un cheque no negociable, siempre y cuando haya sido indicada dicha intención en la solicitud.

### **Plazo de entrega de las notas de crédito o cheques:**

ADUANAS pondrá a disposición de los interesados las Notas de Crédito o cheque dentro del décimo primer día hábil siguiente a la presentación de la solicitud.

Excepcionalmente ADUANAS entregará las Notas de Crédito o cheque dentro del segundo día hábil siguiente a la presentación de la solicitud, siempre y cuando el exportador presente una garantía por el monto objeto de restitución y con una vigencia mínima de un mes. Dicha garantía podrá ser: carta fianza, póliza de caución, certificado bancario, pagarés, prenda y warrants.

Aduanas podrá retener parcial o totalmente el monto a restituir en caso de beneficiarios que tengan con ADUANAS adeudos tributarios vencidos y no garantizados.

### **Fiscalización por parte de Aduanas:**

ADUANAS fiscalizará en forma aleatoria y posterior, el cumplimiento de las obligaciones del exportador. Para tal efecto, los exportadores deberán contar con la documentación e información necesaria que sustenten la solicitud de restitución, debiendo llevar para tal efecto, una contabilidad adecuada de acuerdo a su calidad de empresa productora exportadora.

Para efectos del Procedimiento de Restitución de Derechos Arancelarios, se entenderá por:

- Empresa productora exportadora: Aquella empresa constituida en el país, que importe o adquiera a través de terceros, mercancías incorporadas o consumidas en el bien exportado.
- Materia prima: Es toda sustancia, elemento o materia necesaria para obtener un producto, incluidos aquellos que se consumen o intervienen directamente en el proceso de producción o manufactura, o sirven para conservar el producto de
- exportación, se considerarán como materias primas las etiquetas, envases y otros artículos necesarios para la conservación y transporte del producto exportado.
- Productos intermedios: Aquellos elementos que requieren de procesos posteriores para adquirir la forma final en que serán incorporados el producto exportado.
- Pieza: Aquella unidad previamente manufacturada, cuya ulterior división física produzca su inutilización para la finalidad a que estaba destinada.
- Parte: El conjunto o combinación de piezas, unidas por cualquier procedimiento de sujeción, destinado a constituir una unidad superior.
- Mermas, residuos o subproductos o desperdicios con o sin valor comercial: Aquellos restos o residuos no aprovechables que resulten del proceso de producción, los que para éstos efectos se considerarán incorporados o consumidos en el bien exportado.

CAPITULO V

**GLOSARIO EXPORTADOR**

*a*

**ACCESO A MERCADO/Market Access**

Nivel de restricción (o facilidad) establecido en la normativa nacional de política comercial de un país para el ingreso de productos importados a ese mercado nacional. Determina la posibilidad real de los proveedores nacionales de bienes y servicios para competir frente a los productos importados (acceso al mercado nacional), o de los proveedores nacionales para penetrar en un mercado externo (acceso a terceros mercados). El grado de acceso a mercado depende en términos generales, de la magnitud de las barreras comerciales arancelarias y no arancelarias establecidas en la política comercial. La principal norma de acceso a mercado es el “arancel a las importaciones”. Forman también parte de la normativa de acceso a mercado las barreras no arancelarias y para-arancelarias, tales como las prohibiciones, cuotas, sobretasas y precios mínimos a la importación, entre otras. También pueden limitar el acceso a mercado otro tipo de medidas sujetas a disciplinas comerciales, como son: las normas de origen, las normas ambientales, las medidas sanitarias y fitosanitarias, las salvaguardias, las medidas antidumping y las medidas compensatorias a las subvenciones. Las normas de acceso a mercado y, en particular, los aranceles han sido históricamente el principal y, a menudo, el único objetivo de las negociaciones y acuerdos comerciales internacionales.

**ACCESO MÍNIMO - ACCESO ACTUAL/Minimun Access-Current Access**

Se refiere al volumen (contingente o cuota) de un producto agropecuario determinado que un país se ha comprometido a aceptar que ingrese al mercado nacional bajo condiciones arancelarias preferenciales no restrictivas, en circunstancias que para las importaciones que superen dicho volumen el país ha fijado un arancel muy alto y prohibitivo. Se aplica a los productos que fueron “arancelizados” en La Ronda Uruguay, los cuales quedaron con un arancel equivalente muy altos. Para éstos, los países se comprometieron a conceder un “acceso mínimo” consistente en un contingente equivalente al 3% del consumo nacional de ese bien en el período 1986-1988 en los casos que no existieran importaciones previas de tal producto, o uno de “acceso actual” consistente en un equivalente al volumen de importaciones que el país tenía de ese producto en el

## **INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN**

---

período base. Los conceptos de “acceso actual” y “acceso mínimo” se han establecido para los productos agrícolas arancelizados tanto en el Acuerdo Agrícola de la Ronda Uruguay (GATT/94) como en el TLCN. En el TLCN, los contingentes reciben la denominación de “aranceles-cuota”. El arancel de importación que se aplica a los contingentes arancelarios debe ser lo suficientemente bajo como para no impedir la entrada al mercado de dichos contingentes o cuotas. En el caso del TLCN, dicho arancel es de 0%. En el caso del GATT/94 no existe una norma general, aunque algunos países dejaron establecido el nivel arancelario que aplicarán a los contingentes de acceso mínimo y acceso actual para los productos agropecuarios arancelizados. Estos conceptos y las normas que los rigen están establecidos en el “Acuerdo sobre la Agricultura, Artículo 4”- en el caso del GATT/94, y en el Capítulo III, Anexo 302.2 del TLCN.

### **ACUERDO COMERCIAL/Trade Agreement**

Convenio, tratado o cualquier otro acto vinculante por el cual dos o más naciones se comprometen a acatar condiciones específicas en su intercambio comercial, lo cual incluye de ordinario concesiones mutuamente benéficas.

### **ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL (AAP) /Partial Scope Agreement**

Se refiere a los acuerdos comerciales que no abarcan a la totalidad del universo arancelario ni a todas las normas y disciplinas comerciales y que, por lo general, están referidos a un número reducido de países dentro de una agrupación comercial determinada. El concepto se ha aplicado tradicionalmente a los acuerdos comerciales en el marco de la ALADI, donde este mecanismo ha sido el más utilizado para liberalizar el comercio entre los países miembros. Tal como lo dice su nombre, se trata de acuerdos sumamente flexibles y de limitado alcance.

### **ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA**

Acuerdos entre dos o más países con el objeto de fomentar, estimular y complementar actividades productivas localizadas en sus territorios, a favor de la facilitación del comercio y del movimiento de inversiones y capitales.

### **ACUERDO DE MERCADEO - ORDEN DE MERCADEO/Marketing Order**

Se trata de programas aplicados en los Estados Unidos destinados a estabilizar los mercados, normalizar la calidad y el embalaje, regular los flujos al mercado y autorizar la investigación y desarrollo para ciertos productos agrícolas; utilizados especialmente para frutas, legumbres y frutos secos. No existe un control directo de precios o de producción pero los acuerdos son obligatorios para la industria entera en el área regulada. El acuerdo de mercadeo es solicitado por un grupo de productores, y tiene que ser aprobado por el Secretario de Agricultura y un número requerido de

productores del producto (generalmente dos tercios) en el área regulada. Los acuerdos son financiados con aportes de los productores. Los acuerdos de mercadeo son también objetos de regulación en el marco del TLCN, a través de una comisión conjunta mexicano-norteamericana en lo referente a productos agropecuarios.

### **ACUERDO DE NUEVA GENERACIÓN/New Generation Agreement**

Se dice del nuevo tipo de acuerdos comerciales internacionales surgidos en los años 80, a partir del inicio de la Ronda Uruguay. Se caracterizan por abarcar un ámbito más amplio que el del simple comercio de bienes, incluyendo temas nuevos como el comercio de servicios, inversiones, propiedad intelectual y compras estatales, a la vez que incorporan normas y disciplinas más complejas en materia de normas de origen, medidas fito y zoonosanitarias y medidas antidumping. Son ejemplos de este tipo de acuerdos el TLCN y el G-3.

### **ACUERDO DE PRIMERA GENERACIÓN/First Generation Agreement**

Se refiere a los acuerdos comerciales tradicionales, previos a la Ronda Uruguay; son más simples y contemplan básicamente acuerdos de naturaleza comercial que involucra un programa de desgravación preferencial de aranceles.

### **ACUERDO GENERAL/ General Agreement**

Se refiere al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, también conocido como GATT, tanto en la versión del año 1947, como en la resultante de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, también conocida como GATT/94.

### **ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT )/General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)**

En 1946, el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas convocó la «Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo» en cuyo marco se pretendía constituir la Organización Internacional del Comercio. La Conferencia se efectuó finalmente en 1947 en La Habana, Cuba; pero no se llegó a ningún acuerdo; salvo la suscripción de un acuerdo sobre disciplinas y normas de comercio (GATT) que pretendía hacer posible un comercio más libre. A pesar de su carácter provisional, el GATT se constituyó en el único acuerdo de carácter multilateral regulador del comercio internacional de mercancías desde 1948 hasta el establecimiento de la OMC, el 1 de enero de 1995. Los principios generales del GATT sobreviven como GATT de 1994, que es una versión modificada y actualizada del GATT de 1947. Éste forma parte integrante del Acuerdo sobre la OMC y sigue estableciendo las disciplinas fundamentales que afectan al comercio internacional de mercancías.

La OMC es la cristalización de los resultados de la Ronda Uruguay y la sucesora del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). El ámbito de actuación de la OMC es mucho más amplio que el del GATT, que era sólo aplicable al comercio de mercancías. La OMC abarca el comercio de bienes y servicios, y el comercio de ideas, conocido también como propiedad intelectual.

### **ACUERDO GENERAL SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS (GATS)/General Agreement on Trade on Services**

Acuerdo negociado durante la Ronda Uruguay del GATT, a través del cual se define el primer conjunto de normas y disciplinas convenidas multilateralmente y aplicables jurídicamente, con el objeto de perfeccionar y hacer más transparente el comercio de servicios. El alcance del acuerdo se extiende a todos los servicios que son objeto de comercio internacional, sea cual fuere la forma en que se presten.

### **ACUERDO MULTIFIBRAS/Multifiber Agreement**

Acuerdo Relativo al Comercio Internacional de los Textiles, negociado en 1973 como excepción temporal de las disposiciones del GATT y posteriormente renovado a ciertos intervalos. Reglamentaba el comercio de algunos productos textiles entre sus signatarios a través de acuerdos de limitación negociados bilateralmente y sujetos a condiciones definidas. Fue revocado a partir de la aprobación de la Ronda Uruguay del GATT a partir de la cual comienza a regir el Acuerdo sobre Textiles.

### **ACUERDO MULTILATERAL/Multilateral Agreement**

Compromiso celebrado entre más de dos países, aunque en la práctica su uso se restringe a los acuerdos establecidos entre las partes contratantes del GATT y a los que hoy son miembros de la OMC.

### **ADHESIÓN/Adhesion**

Proceso de incorporación a un instrumento legal. En el caso del GATT, la Parte Contratante en potencia inicia negociaciones de acceso con las Partes Contratantes, para determinar concesiones u otras obligaciones específicas que deberá asumir antes que se consume la adhesión.

### **ADUANA/Customs**

Servicio público cuya responsabilidad principal consiste en valorar mercaderías, aplicar y recaudar derechos e impuestos a las importaciones y exportaciones, y en la administración de otras leyes y reglamentos que se aplican a la importación, el tránsito y la exportación de bienes.

**AFORO ADUANERO/Customs Valuation**

Se refiere a la valoración en Aduana de los bienes importados a través de agentes aduaneros calificados para dicha acción. El concepto de valoración en aduana o valoración aduanera está claramente establecido en el GATT/94 así como en otros acuerdos comerciales más recientes. La valoración en aduana fija la base impositiva para determinar el monto de los derechos de aduana o impuestos a la importación que se aplicarán a cada mercancía.

**AGENDA 21/ Calendar 21**

Propuesta realizada con el aporte de asesores técnicos y negociadores de 172 naciones, cuyo objetivo fue proponer las medidas a adoptar (desde el momento de la firma hasta el Siglo XXI) para frenar la pobreza y el continuo deterioro de los ecosistemas de los que depende, en gran parte, el bienestar de la Humanidad. Dicha reunión se efectuó en Brasil en junio de 1992 y se denominó Cumbre de la Tierra.

**AGENTES BIOLÓGICOS PARA EL CONTROL DE PLAGAS/Biological Agents for the Control of Pest**

Enemigos naturales, antagonistas, competidores u otras entidades bióticas capaces de reproducirse y que son utilizados para el control de plagas.

**AGRICULTURA ORGÁNICA/Organic Farming**

Métodos de producción agrícola que evitan la utilización de sustancias agroquímicas sintéticas, priorizando el empleo de insumos de origen orgánico o biológico, así como la aplicación de principios ecológicos como: compost, lombricompost, efluentes líquidos y sólidos de biodigestores, abonos verdes; control biológico de plagas y enfermedades; rotación de cultivos; cultivos asociados; clones resistentes; biodiversidad; granjas integrales; pisos ecológicos; descanso de terreno; sistemas agro-silvo-pastoriles; desinfestación del suelo por solarización y otros métodos. La importancia de los productos de la agricultura orgánica en el comercio internacional, radica en que los mismos, a diferencia de los no orgánicos, pueden acceder a mejores precios ya que existen nichos de mercado específicos para este tipo de productos.

**AGRICULTURA SOSTENIBLE/Sustainable Agriculture**

Tipo de agricultura cuya productividad permite satisfacer las necesidades crecientes de la población actual y futura manteniendo intacto su potencial productivo.

### **AGRONEGOCIO/Agribusiness**

Complejo agroempresarial que involucra la producción, provisión de insumos, procesamiento, transporte y distribución de productos agropecuarios, agroindustriales y alimenticios, como una cadena integrada con interacciones entre los agentes económicos intervinientes.

### **AJUSTE ESTRUCTURAL/Structural Adjustment**

Conjunto de medidas de política económica para reajustar y adecuar la estructura de producción y empleo de una economía nacional a los cambios en las condiciones económicas y comerciales.

### **ANÁLISIS DEL RIESGO/ Assesment of Risk**

Evaluación del riesgo de una plaga o enfermedad y manejo de dicho riesgo.

### **ANIMAL/ Animal**

Para efectos de la salud animal, cualquier mamífero (con excepción de los mamíferos marinos) o ave de las especies domésticas y salvajes.

### **AÑO/Year**

El concepto de año es convencional y puede variar de un acuerdo comercial a otro. De acuerdo a la terminología GATT, se entiende el año civil, ejercicio financiero o campaña de comercialización especificados en la lista de compromisos de cada parte contratante del GATT o de los miembros de la OMC.

### **APOYO AL PRECIO DE MERCADO (APM) /Market Price Support (MPS)**

Transferencias a agricultores que elevan artificialmente los precios internos de los productos agrícolas mediante restricciones a las importaciones de esos mismos productos o subsidios a los productores. El apoyo al precio de mercado por unidad de volumen (tonelada) de producción se llama la unidad APM.

### **APOYO AL PRECIO DE MERCADO INTERNO(API)/Domestic Price Support**

Ver también: Apoyo al Precio de Mercado.

### **APROBACIÓN SANITARIA / Sanitary Approval**

Acto por el cual la Autoridad Nacional en Sanidad Agraria reconoce a personas naturales o jurídicas como aptas para operar como Organismos de Certificación, Unidades de Verificación o Laboratorios de Prueba.

### **ARANCEL/Tariff**

Derecho, tarifa o impuesto que se aplica a los bienes transportados de una zona aduanera a otra. Existen aranceles de “importación” y de “exportación”.

### **ARANCEL AD VALOREM/Ad Valorem Tariff**

Tributo establecido en forma de porcentaje que se cobra sobre el valor de un bien que se importa, generalmente sobre el valor CIF (Costo, Seguro y Flete) de la mercancía. Cuando los precios internacionales disminuyen, el arancel ad-valorem representa una disminución de la recaudación fiscal y una protección decreciente a la producción nacional.

### **ARANCEL CONVENCIONAL-ARANCEL CONSOLIDADO/ Conventional Tariff**

Arancel establecido por medio de un acuerdo como resultado de negociaciones arancelarias y, por lo tanto, no sujeto a modificaciones unilaterales por parte de un país. En el caso de la OMC y del GATT, el arancel convencional se denomina arancel “consolidado”, que indica el tope arancelario que un país se compromete a no sobrepasar unilateralmente. En caso de hacerlo puede dar lugar a sanciones comerciales por parte del país que se sienta afectado por dicha violación del compromiso tope establecido.

### **ARANCEL CORRIENTE O PROPIAMENTE DICHO/Tariff**

Se refiere exclusivamente a los aranceles o impuestos a la importación establecidos en el arancel aduanero de cada país. Se utiliza para señalar que otro tipo de impuesto a los productos importados no pueden ser considerados como barreras arancelarias permitidas, sino que caen dentro de lo que se considera barreras para-arancelarias.

### **ARANCEL EQUIVALENTE O ARANCEL CUOTA/Equivalent Tariff/Quota Tariff**

Arancel resultante de la “arancelización” de las barreras no arancelarias y para-arancelarias que se aplicaban previamente a los productos agropecuarios considerados sensibles, para restringir su importación. El arancel equivalente se calcula a través de una comparación entre un precio internacional de referencia y el precio doméstico de un producto expresado en porcentajes del precio internacional. El nivel del arancel equivalente brinda una protección similar a la que existía con la

## **INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN**

---

aplicación de la barrera no arancelaria y permite, por lo tanto, mantener precios internos similares a los que se tenían en el período base con la existencia de barreras no arancelarias. El arancel equivalente se aplica a las importaciones que sobrepasen los niveles del contingente de importación determinado a través del “acceso mínimo”. En el TLCN, “el arancel equivalente” se denomina Arancel Cuota. La aplicación de aranceles equivalentes está establecida en el Acuerdo sobre la Agricultura del Acuerdo Final de Ronda Uruguay. Los niveles de aranceles equivalentes definidos por cada país en el marco de la OMC, aparecen en las listas de “compromisos de acceso al mercado”, anexas al Acuerdo Final de Ronda Uruguay.

### **ARANCEL ESPECÍFICO/Specific Tariff**

Derecho aduanal que se calcula a razón de una cantidad monetaria fija por cada unidad de mercadería importada o exportada. El arancel específico representa una protección creciente en la medida en que caen los precios internacionales del producto importado.

### **ARANCEL EXTERNO COMÚN/Common External Tariff**

Tasa arancelaria que aplican de modo uniforme los miembros de un mercado común o unión aduanera -por ejemplo, La Unión Europea, el Mercado Común Centroamericano y el Grupo Andino- a las importaciones procedentes de terceros países.

### **ARANCEL “FLAT”/Flat Tariff**

En tributación se refiere a aquella tasa única que se aplica uniformemente sobre determinados bienes y/o sujetos gravables. En política comercial se le conoce también como Arancel Plano.

### **ARANCEL GENERAL/General Tariff**

Arancel aplicable a importaciones de países no incluidos en las condiciones de tratamiento preferencial. Para los miembros del GATT/OMC, dicho arancel equivale al de la Nación Más Favorecida (NMF).

### **ARANCEL VIGENTE/ Effective Tariff**

Es el arancel a la importación que aplica efectivamente un país en un momento determinado, el cual no debería sobrepasar el tope arancelario consolidado en el GATT/OMC por ese país. El arancel vigente es, a menudo, inferior al arancel consolidado y, en algunas oportunidades, diferente al arancel externo común, aun cuando ello constituya una situación anómala.

### **ARANCELIZACIÓN/Tariffication**

Consiste en el reemplazo de las barreras no arancelarias y para-arancelarias que se aplicaban a los productos agropecuarios por un arancel equivalente (ad-valorem o específico) que ofrezca un nivel de protección similar al que ofrecían las barreras no arancelarias. El término surgió durante la Ronda Uruguay con el acuerdo de eliminar todas las barreras no arancelarias a los productos agropecuarios, pero manteniendo un nivel de protección alto para aquellos productos sensibles que podían dar origen a dificultades, particularmente en países con una alta protección a dichos productos agropecuarios. En la Ronda Uruguay se acordó una metodología uniforme para transformar las barreras no arancelarias en equivalentes arancelarios, basada en el diferencial entre los precios internos o domésticos y los precios internacionales durante un período de referencia (1986-1988), expresado como porcentaje del precio internacional promedio de ese período de referencia. En todo caso, los equivalentes arancelarios resultantes de dicho proceso, son aquellos que se establecen en las listas de compromisos de acceso a mercado presentados por cada país y que se incluyen como Anexo al Acuerdo Final de Ronda Uruguay. Con ello, la metodología de arancelización utilizada para calcular los equivalentes arancelarios dejó de tener vigencia práctica desde el momento que los países han eliminado las barreras no arancelarias y las han reemplazado por aranceles equivalentes que constituyen un compromiso “en firme”. El término “arancelización” se utiliza en algunas oportunidades, de manera errónea, para describir el proceso o acción de fijación o determinación de aranceles a la importación. Este uso indebido de un término acuñado durante la Ronda Uruguay puede producir confusiones.

### **ARANCELIZACIÓN SUCIA/Dirty Tariffication**

Cálculo de “aranceles equivalentes” que resultan superiores a los niveles de protección que se tenía con las barreras no arancelarias previas a la “arancelización”, o bien resultan superiores al arancel vigente que tenía un país determinado en el momento en que consolidó los “aranceles equivalentes” en el GATT/94. Esto se produce, bien sea por la utilización de precios externos de referencia particularmente bajos al momento de calcular los “aranceles equivalentes”, o por el uso de precios internos sobrestimados. Una tercera causa puede ser la utilización de un “período base” de referencia durante el cual los precios internacionales eran particularmente bajos y los precios internos particularmente altos, lo cual pudo haber conducido al establecimiento de un “arancel equivalente” superior al que el país tenía en vigencia al momento de concluirse las negociaciones de Ronda Uruguay.

### **ARBITRAJE/Arbitration**

Acuerdo por el cual se delega en una tercera instancia, designada de común acuerdo, la solución de diferencias comerciales con ese fin, las partes acceden de antemano a acatar la decisión de dicha instancia sobre el asunto en disputa.

### **ÁREA DE BAJA PREVALENCIA DE PLAGAS/ Area of Low Pest or Disease Prevalence**

Zona designada por las autoridades competentes que puede abarcar la totalidad de un país, parte de un país o la totalidad o partes de varios países, en la que determinada plaga o enfermedad no existe más que en escaso grado y que está sujeta a medidas eficaces de vigilancia, lucha contra la plaga o enfermedad o erradicación de la misma.

### **ÁREA PROTEGIDA/Protected Area**

Area geográfica definida, terrestre o costero-marina, la cual es regulada y manejada para cumplir determinados objetivos de conservación, limitándose su producción a una serie de bienes y servicios determinados (conservación in situ).

### **ÁREA DE LIBRE COMERCIO/Free Trade Zone**

Ver: Integración Económica y Zona de Libre Comercio.

### **ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS (ALCA) / Free Trade Area of The Americas (FTAA)**

La ambiciosa meta de crear un Area de Libre Comercio de las Américas, propuesta por los líderes del continente durante la Cumbre de Miami en 1994, recibió un importante impulso con la Declaración Ministerial de San José, del 19 de marzo de 1998. Este documento, acordado por los Ministros de Comercio de las 34 democracias participantes en el proceso del ALCA, ha servido de base para la puesta en marcha formal de las negociaciones hemisféricas llevadas a cabo por los Jefes de Estado y de Gobierno reunidos en Santiago de Chile, los días 18 y 19 de abril de 1998.

La Declaración de San José, representa el compromiso de 34 países para la realización del esquema más ambicioso de liberalización comercial desde la época de la Ronda Uruguay. Implica, asimismo, el esfuerzo más importante de integración regional llevado a cabo entre países desarrollados y países en vías de desarrollo, con el objetivo común de lograr el libre comercio y la inversión en bienes y servicios en reforzadas y disciplinarias reglas comerciales.

Estas negociaciones abarcarán todas las áreas previamente acordadas dentro del ámbito de la Organización Mundial del Comercio (OMC), con la meta sin embargo, en la medida de lo posible, de ir más allá de las medidas de liberalización hemisférica previamente negociadas. Cabe destacar que las negociaciones del ALCA incluirán, a la vez, temas tales como: un régimen común de inversiones, compras al sector público y políticas de competencia, que no se encuentran actualmente consideradas bajo el marco de la OMC y que aún no forman parte de los acuerdos existentes entre gran número de países.

Durante las negociaciones tendientes al ALCA se examinará la relación que existe entre ciertos temas claves, como agricultura y acceso a mercados, servicios e inversión, políticas de competencia y subsidios, antidumping y derechos compensatorios, entre otros, para tener la certeza de que el resultado de las negociaciones sea lo más eficiente posible y permita una mayor liberalización comercial. Las diferencias en niveles de desarrollo y el tamaño de las economías participantes serán tomadas en cuenta durante las negociaciones, para asegurar que los países más pequeños del hemisferio se beneficien de igual manera con la consecuente liberalización comercial.

Las negociaciones para el ALCA dieron comienzo durante la Segunda Cumbre de las Américas en Santiago de Chile los días 18 y 19 de abril de 1998. Deberán ser concluidas a más tardar durante el año 2005 y deberán realizarse avances concretos hacia el logro de este objetivo para el final del siglo.

Los Grupos de Negociación establecidos son: 1) Acceso a mercados; 2) inversiones; 3) servicios; 4) compras del sector público; 5) solución de controversias; 6) agricultura; 7) propiedad intelectual; 8) subsidios, antidumping y derechos compensatorios; 9) política de competencia.

Los principales objetivos del Grupo de Negociación sobre Agricultura son: a) Asegurar que las medidas sanitarias y fitosanitarias no se apliquen de manera que constituyan un medio de discriminación arbitraria o injustificable entre países o una restricción encubierta al comercio internacional, a efecto de prevenir las prácticas comerciales proteccionistas y facilitar el comercio en el hemisferio; b) Eliminar los subsidios a las exportaciones agrícolas que afectan el comercio en el hemisferio; c) Identificar otras prácticas que distorsionen el comercio de productos agrícolas, incluidas aquellas que tengan un efecto equivalente al de los subsidios a las exportaciones agrícolas y someterlas a una mayor disciplina; d) Los productos agrícolas cubiertos serán aquellos referidos en el Anexo I del Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC; e) Incorporar los avances hechos en las negociaciones multilaterales en agricultura que se sostendrán de conformidad con el Artículo del Acuerdo sobre la Agricultura, así como el resultado de las revisiones del Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) de la OMC.

### **AREA LIBRE DE PLAGAS O ENFERMEDADES/Pest or Disease Free Area**

Área designada por la Autoridad Nacional en Sanidad Agraria, que puede abarcar la totalidad de un país, parte de un país o la totalidad o partes de varios países, en la que no existe una determinada plaga o enfermedad.

### **ARMONIZACIÓN/Harmonization**

Compatibilización u homologación de políticas y medidas económicas y comerciales entre países que buscan avanzar hacia el establecimiento de un espacio económico común, cada vez más integrado.

### **ARMONIZACIÓN ADUANERA/Customs Harmonization**

Proceso concertado internacionalmente con el fin de dar una mayor uniformidad a las nomenclaturas y procedimientos aduanales de los países participantes en el Comercio Internacional.

### **ARMONIZACIÓN DE MEDIDAS SANITARIAS/Harmonization of Sanitary Measures**

Establecimiento, reconocimiento y aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias comunes o equivalentes por parte de los diferentes Países Miembros. En el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarios del GATT/94 se establece que los países miembros basarán sus medidas en normas, directrices o recomendaciones internacionales, tales como las del Codex Alimentarius, la OIE y las organizaciones internacionales y regionales que operen en el marco de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria.

### **ASIMETRÍA – NO RECIPROCIDAD/Non Reciprocity**

Concepto utilizado en el TLCN y acuerdos posteriores para caracterizar un compromiso de mayores concesiones por parte de los países de mayor desarrollo económico con respecto a los de menor desarrollo. En este contexto, EEUU y Canadá ofrecieron una reducción mayor y más rápida de sus aranceles a productos agrícolas mexicanos que la ofrecida por México a productos de EEUU y Canadá.

### **AUTORIDAD ADUANERA/Customs Administration**

La autoridad competente que, conforme a la legislación interna de un país o territorio, es responsable de la administración de sus leyes y reglamentaciones aduaneras.

### **AYUDA BILATERAL/ Bilateral Aid**

Asistencia para el desarrollo que un país donante aporta en forma directa a un país beneficiario a diferencia de la ayuda que se provee por conducto de instituciones multilaterales.

### **AYUDA INTERNA/Domestic Support**

Políticas y medidas aplicadas por un Estado para subsidiar los precios de los productos agropecuarios, aumentar los ingresos de los productores y/o mejorar las condiciones de producción. No incluye las subvenciones o subsidios destinados específicamente al desarrollo de las exportaciones. En el GATT/94 se establece una diferencia entre : i) las ayudas o apoyos internos para mantenimiento de los precios de mercado; ii) los apoyos o ayudas internas destinadas a apoyar los ingresos de los productores, pero desconectados de los precios de mercado y, iii) otros apoyos destinados a modificar la estructura productiva y las condiciones generales de producción del sector agropecuario. En el Acuerdo Final de Ronda Uruguay se estableció una diferencia entre aquellos apoyos internos que distorsionan los precios y los mercados, particularmente las ayudas al mantenimiento de los precios internos o precios de sostén o de garantía, las cuales deben ser reducidas durante los próximos años, de las demás medidas de apoyo directo a los ingresos de los productores y de mejoramiento de las condiciones de producción, que supuestamente no afectan a los precios en mercados internacionales y, por lo tanto, no están sujetas a compromisos de reducción en los próximos años (“caja verde”). Estas últimas dejan un amplio campo para la definición de la política sectorial agropecuaria y la reconversión productiva del sector.

### **AYUDA MULTILATERAL/Multilateral Aid**

Asistencia para el desarrollo que otorgan las entidades donantes a los países beneficiarios, por medio de instituciones internacionales o a través de Organizaciones No Gubernamentales (ONG's).

## *b*

### **BALANZA DE PAGOS/Balance of Payments**

Cuadro contable donde se presentan los créditos y los débitos de las transacciones de un país con otras naciones y con instituciones internacionales. Esas transacciones se dividen en dos grandes grupos: cuenta corriente y cuenta de capital. Las principales partidas incluidas son exportaciones e importaciones de bienes y servicios (la balanza de comercio), inversión directa externa, préstamos entre gobiernos, pagos de transferencia, flujos de entrada y salida de capital, y cambios en las reservas oficiales de oro y moneda extranjera.

### **BANDA DE PRECIOS/Price Band**

Ver: Franja de Precios.

### **BARRERA NO ARANCELARIA/Non Tariff Barrier**

Medida distinta al arancel de importación corriente, destinada a restringir o evitar el ingreso al mercado nacional de productos importados. Hasta la finalización de la Ronda Uruguay del GATT la mayor parte de los países estaban utilizando un amplio arsenal de medidas y barreras distintas a los aranceles para proteger sus mercados internos. Entre las principales medidas no arancelarias pueden señalarse las prohibiciones a la importación, las licencias discrecionales a la importación, las cuotas discrecionales de importación, los precios mínimos de entrada, la valoración aduanera discrecional. Otro tipo de medidas en frontera, como las normas sanitarias y fitosanitarias, las normas de origen, el comercio de empresas estatales, y otros, son utilizados en algunas oportunidades como barreras no arancelarias por parte de los países.

### **BIEN ECONÓMICO/Economic Good**

Artículo o producto tangible de utilidad intrínseca cuyo valor está en función de su grado de escasez relativa y las necesidades de la población.

### **BIENES IDÉNTICOS/Identical or Similar Goods**

Bienes iguales en todos sus aspectos, incluyendo características físicas, calidad y reputación, independientemente de las diferencias menores de apariencia que no sean determinantes para identificar su origen.

### **BIEN NO TRANSABLE/Non Tradeable Good**

Tipo de bien cuyo precio, incluyendo el costo de transporte, no lo hace susceptible de ser comercializado internacionalmente, ya que su precio interno es menor que el precio CIF de importación de un producto similar y mayor que el precio FOB (Ver p. 45) de exportación. Su precio está determinado por las condiciones de oferta y demanda en el mercado interno.

### **BIEN TRANSABLE/Tradeable Good**

Tipo de bien susceptible de ser comercializado internacionalmente (exportado o importado) debido a la ausencia de impedimentos técnicos o políticos o de costos significativos de comercialización o transporte. En ausencia de distorsiones significativas, su precio tiende a reflejar el precio internacional, más aranceles y costos de transporte, en moneda nacional.

### **BIODIVERSIDAD O DIVERSIDAD BIOLÓGICA/Biodiversity or Biological Diversity**

Número, variedad y variabilidad entre plantas, animales y microorganismos, su diversidad genética y el sistema ecológico en el cual existen.

### **BIOSEGURIDAD/Biosecurity**

Normas tendientes a minimizar los potenciales riesgos para la salud, el ambiente y la agricultura que pudieren conllevar las investigaciones que involucran a organismos vivos.

### **BIOTECNOLOGÍA/Biotechnology**

Aplicación de principios científicos y técnicos al procesamiento de materiales mediante agentes biológicos a fin de proporcionar bienes y servicios.

### **BLOQUE ECONÓMICO/Economic Block**

Conjunto de países unidos con intención de competir comercialmente con otro bloque.

### **BOLETÍN DE LA OIE/OIE Bulletin**

Boletín redactado trilingüe (español, francés e inglés) y puesto en circulación cada dos meses por la OIE, en el cual se proporcionan en forma de cuadros por país/región del mundo el número de focos nuevos oficialmente registrados de las enfermedades de la Lista A de la OIE.

### **BOLETÍN ZOOSANITARIO/Animal Health Report**

Informe periódico elaborado por los Servicios Veterinarios nacionales, en donde figura, presentada en forma de cuadros, la evolución de la situación zoonosanitaria semanal, quincenal o mensual, observada en cada país durante el transcurso del correspondiente período.

### **BOLSA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS/Commodity Exchange**

Tipo de sociedad formada por personas e instituciones vinculadas al sector agropecuario, generalmente sin fines de lucro, y creada para prestar servicios de comercialización. Tiene como objetivo dotar a sus miembros de la infraestructura y servicios para la realización de transacciones de productos (por lo general, materias primas y productos agrícolas), títulos representativos de los mismos, o contratos relativos a ellos.

Las bolsas ofrecen información sobre precios, mercados, cosechas, costos, así como un lugar o punto de reunión para sus asociados. Emiten reglamentos para garantizar las operaciones y la transparencia al mercado, implantar normas de calidad, fijar los volúmenes de los Contratos y tratan de resolver los problemas que se presentan entre las partes involucradas en forma amigable e imparcial.

## C

### **CAJA ÁMBAR/Amber Box**

Medidas de política económica y comercial que generan apoyos internos a la producción agropecuaria con efectos distorsionantes en la producción y el comercio internacional, razón por la cual están sujetas a reducción en el Acuerdo del GATT 94. Inicialmente se denominó Caja Roja en el marco de la propuesta Dunkel.

### **CAJA AZUL/Blue Box**

Se refiere a los pagos directos a productores realizados a través de programas de limitación de la producción entre estos: i) superficie y rendimientos fijos ii) producción y iii) número fijo de cabezas de ganado.

### **CAJA VERDE/Green Box**

Tipo de ayudas internas al sector agropecuario “no distorsionantes” del comercio y la producción, por considerarse que no implican transferencia de los consumidores a los productores y no tienen efectos sobre los precios de los productos. Incluye los programas gubernamentales de servicios generales destinados a lograr un desarrollo agrícola y rural.

### **CAMPAÑA FITO Y ZOOSANITARIA/Campaign Phytosanitary and Zoosanitary**

Conjunto de medidas fito y zoosanitarias para la prevención, combate y erradicación de plagas y enfermedades que afectan a las plantas, productos vegetales, animales y productos animales en un área geográfica determinada.

### **CANTIDAD META NACIONAL (CMN)/National Target Quantity (NTQ)**

Programa de Japón dentro del cual, se fija una Cantidad Meta Nacional para las entregas de leche anual por la Conferencia Lechera Central (CLC). La CLC es un sindicato que representa a los agricultores dedicados a la explotación lechera, bajo un plan de ajuste voluntario de la producción de leche emprendido en 1979. La CMN se calcula con base en las tendencias en la oferta y la demanda y las importaciones de productos lácteos.

### **CANTIDAD MONETARIA COMPENSATORIA(CMC)/Monetary Compensatory Amount (MCA)**

## **INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN**

---

Sistema que subvenciona las exportaciones (y aplica impuestos a las importaciones) de países que tienen una moneda fuerte y que aplica impuestos a las exportaciones (subvenciona las importaciones) de países cuya moneda es débil. Fue desmontado al establecerse el mercado único en 1993.

### **CENSURA/Censure**

Según la UNCTAD es «la prohibición de introducir impresos y otros productos con inscripciones, dibujos, mapas, etc. aduciendo razones políticas o morales».

### **CERO-92/ZERO-92**

Programa optativo aplicado en los Estados Unidos que permite a los productores de trigo y granos forrajeros destinar toda o parte de su área permitida a los fines de conservación (sembrada con pasturas anuales, bienales o perennes) mientras reciben pagos compensatorios.

### **CERTIFICADO FITOSANITARIO INTERNACIONAL/International Phitosanitary Certificate**

Certificado oficial expedido por una autoridad fitosanitaria competente, según el modelo recomendado por la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria, en el que se hace constar que el material vegetal inspeccionado se considera exento de plagas de cuarentena y que no manifiesta evidencias de portar otras plagas nocivas.

### **CERTIFICADO ZOOSANITARIO INTERNACIONAL/International Animal Health Certificate**

Certificado extendido por un Veterinario oficial del país exportador, en el que se hace constar el correcto estado de salud del animal y en el que, eventualmente, se consigna la prueba biológica a la que fue sometido el animal objeto del Certificado. Éste puede ser individual o colectivo según la especie animal considerada o las condiciones peculiares de la remesa. Este certificado también puede ser usado para el comercio de semen, embriones, huevos fértiles de aves o de peces, crías de abejas, con las garantías adoptadas para evitar la transmisión de las epizootias.

### **CIF/Cost Insurance Freight**

Abreviatura que se usa en algunos contratos de ventas internacionales (INCOTERMS) cuando el precio incluye en su totalidad el «costo, seguro y flete» de los artículos vendidos.

### **CLÁUSULA DE ESCAPE/Escape Clause**

Término aplicado a veces a las cláusulas de salvaguardia. Son disposiciones incluidas en un acuerdo comercial bilateral o multilateral, por las cuales se permite a un país signatario suspender las concesiones arancelarias o de otro tipo cuando el incremento de las importaciones causa daños graves o amenaza causarlos a los productores nacionales de productos competitivos del mismo tipo.

### **CLÁUSULA DE HABILITACIÓN/Enabling Clause**

Decisión acerca de un tratamiento diferencial y más favorable para los países en desarrollo, como son los principios de no reciprocidad y plena participación, que fue negociada en la Ronda Tokio como primera parte de un nuevo acuerdo marco de comercio internacional. La Cláusula de Habilitación legalizó el otorgamiento de preferencias por las Partes Contratantes desarrolladas del GATT/47 a países en vías de desarrollo, al margen del tratamiento de Nación Más Favorecida incluida en el Artículo I del GATT. En el GATT/94 se reemplazó por la normativa de Trato Especial y Diferenciado a Países en Desarrollo.

### **CLÁUSULA DEL ABUELO/Grandfather Clause**

Disposición incluida en el GATT/47, por la cual se permite a los países que la suscriben, la conservación de sus leyes nacionales vigentes, aun cuando éstas no sean congruentes con las disposiciones de dicho instrumento.

### **CLÁUSULA DE NACIÓN MÁS FAVORECIDA/Most Favoured Nation Clause**

Ver: Trato de la Nación más Favorecida

### **CLÁUSULA DE PAZ/Peace Clause**

Con este nombre se reconoce la disposición del Artículo 13 del Acuerdo sobre la Agricultura del GATT 94, donde se establece que los países pueden mantener subsidios y apoyos internos a la agricultura no obligados de reducción («Caja Verde») o sujetos a un porcentaje pequeño de recaudación («Caja Ambar»). La cláusula de " paz " está destinada a reducir la probabilidad de que al amparo del Acuerdo sobre Subvenciones del GATT/94, surjan impugnaciones o diferencias graves con respecto a las subvenciones aplicadas a los productos agropecuarios. De acuerdo a ello, sólo se iniciará una investigación conducente a la aplicación de derechos compensatorios "con la debida moderación".

### **CLÁUSULA DE SALVAGUARDIA / Safeguard**

Ver también: Salvaguardia.

### **COMERCIO ADMINISTRADO/Managed Trade**

Medidas y acciones realizadas por el Estado para controlar o influir en las exportaciones e importaciones y regular los precios internos.

### **COMERCIO COMPENSADO/Trade Off**

Modalidad de trueque en virtud de la cual el exportador se compromete a compensar el valor de sus exportaciones, total o parcialmente, mediante la realización de importaciones del país al que hace las exportaciones.

### **COMERCIO LEAL/Fair Trade**

Ver: Prácticas Comerciales Desleales.

### **COMISIÓN DEL CÓDIGO ZOOSANITARIO INTERNACIONAL/International Animal Health Code Commission**

Comisión permanente de la Organización Internacional de Epizootias (OIE) encargada de actualizar el Código Zoosanitario Internacional. Esta Comisión recibe, por mediación de la Oficina Central de la OIE, las propuestas y comentarios que hacen los Delegados permanentes ante la OIE. Los proyectos de capítulos y anexos son sometidos a aprobación del Comité Internacional de la OIE antes de su inclusión en el Código Zoosanitario Internacional.

### **COMITÉ DE AGRICULTURA/Agricultural Committee**

Órgano del Consejo de Comercio de Mercancía de la OMC encargado de dar seguimiento al Acuerdo Agrícola del GATT/94 y examinar los progresos realizados en los compromisos, así como dar seguimiento a las decisiones ministeriales relativas a los países menos adelantados y los países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios y acoger las disputas comerciales en materia agrícola.

### **COMITÉ DE MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS/Committee of Sanitary and Phytosanitary Measures**

Órgano del Consejo de Comercio de Mercancía de la OMC, para dar seguimiento al Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias del GATT/94, atender consultas y controversias en esta materia y avanzar en el proceso de armonización internacional de normas sanitarias y fitosanitarias.

### **“COMMODITY”/Commodity**

Ver también: Producto Básico.

### **COMPARTIMENTO AMBAR/Amber Box**

Ver también: Caja Ámbar.

**COMPARTIMENTO VERDE/Green Box**

Ver: Caja Verde.

**COMPENSACIÓN/Compensation**

Principio de las disciplinas comerciales multilaterales, según el cual un país que desee alterar o modificar alguno de los compromisos contraídos en el GATT debe ofrecer alguna concesión comercial compensatoria a los países que se sientan afectados por la modificación introducida.

**COMPETITIVIDAD/Competitiveness**

Proceso integral, de carácter estructural, sistémico, y de naturaleza muy dinámica, que se manifiesta en la capacidad que tiene el aparato productivo de un país para captar, mantener e incrementar su participación en mercados nacionales, regionales e internacionales.

**CONCESIÓN ARANCELARIA/Tariff Concession**

Otorgamiento de un arancel preferencial a las importaciones procedentes de determinados países a los cuales se desee otorgar mayores facilidades de acceso al mercado que las que se otorgan a los productos procedentes del resto del mundo.

**CONFERENCIA DE BRETTON WOODS/Bretton Woods Conference**

Reunión realizada en Bretton Woods, New Hampshire, en 1944 y que congregó a expertos y economistas de Bancos Centrales así como a funcionarios gubernamentales. Dicha conferencia se convocó para analizar las propuestas de expertos en finanzas relativas a problemas de pagos internacionales, la necesidad de reconstruir Europa, los problemas relacionados con el tipo de cambio y la libre convertibilidad de monedas. En esta reunión se sentaron las bases para la creación del FMI y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (hoy Banco Mundial), así como de la frustrada creación de la Organización Internacional de Comercio.

**CONSERVACIÓN/Conservation**

Conjunto de prácticas agrícolas que aseguran un uso racional de los recursos naturales, sin poner en peligro el equilibrio ecológico.

**CONSERVACIÓN EX SITU**

Conservación de componentes de la diversidad biológica (material genético y organismos) fuera de su ambiente natural.

### **CONSOLIDACIÓN DE COMPROMISOS/Commitment Consolidation**

Se aplica a los compromisos asumidos formalmente por algún país miembro de la OMC ante los demás países miembros de esa organización en materia de toques arancelarios, reducción de subsidios y aceptación de las disciplinas comerciales multilaterales. El arancel consolidado en el GATT/94 es el nivel máximo del arancel que cada país se compromete aplicar a cada uno de los productos especificados en su lista de compromisos o concesiones arancelarias en la OMC. No significa necesariamente que sea el arancel vigente, ya que cada país puede aplicar aranceles menores con el compromiso de que no sobrepasen el tope consolidado.

### **CONSULTA/Consult**

En el marco de la OMC, son las conversaciones formales que deben sostener los países miembros para solucionar un diferendo comercial, antes de llevar dicha disputa a la consideración del Órgano de Solución de Diferencias.

### **CONTINGENTE o CUOTA (CONTINGENTE ARANCELARIO)**

Volumen o monto de las importaciones de un producto determinado que un país se compromete a aceptar en su mercado, como parte de los compromisos de acceso mínimo o acceso corriente, sin aplicar medidas restrictivas al acceso de dicho producto. Los Contingentes o Cuotas de importación se consideran barreras no arancelarias cuando no forman parte de un acuerdo específico de acceso al mercado en el marco de un acuerdo comercial multilateral o bilateral.

### **CONTINGENTE BILATERAL/Bilateral Quota**

Contingente de las importaciones reservado a un país determinado.

### **CONTINGENTE DE TEMPORADA/Seasonal Quota**

Corresponde al contingente de importación para una época determinada del año, que se establece en general en relación con determinados productos agrícolas, de acuerdo a su ciclo productivo.

### **CONTINGENTE GLOBAL/Global Quota**

Contingente total de importación de un producto determinado independientemente de los orígenes, el cual puede ser no asignado al ser establecido como una cantidad total, o en relación con determinados países exportadores.

### **CONTROL/Control**

La supervisión, contención o erradicación de una población de plagas y enfermedades.

**CONVERGENCIA/Convergence**

Proceso de armonización de tratados de acuerdos comerciales bilaterales, plurilaterales y multilaterales para hacerlos compatibles entre sí. Particularmente se refiere al proceso de compatibilización de los tratados bilaterales y plurilaterales con las disciplinas multilaterales de la OMC.

**CONVERTIBILIDAD/Convertibility**

Característica de una moneda cuando su poseedor la puede cambiar libremente por otras monedas nacionales en los bancos del país emisor.

**CORPORACIÓN DE CRÉDITO PARA PRODUCTOS BÁSICOS/Commodity Credit Corporation (CCC)**

Corporación gubernamental dentro del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) que funciona como la institución financiera encargada de apoyar y proteger el ingreso agropecuario y los precios recibidos por los productores (por ejemplo, mediante préstamos, compras y pagos directos).

**CRÉDITOS GARANTIZADOS DE EXPORTACIÓN/Guaranteed Export Credits**

Medidas para promover exportaciones agrícolas. Bajo el Programa de Créditos de Exportación Garantizados (GSM-102), establecido en los Estados Unidos en 1982, la amortización de crédito privado a corto plazo es garantizada para un período de hasta 3 años. El Programa Intermedio de Créditos de Exportación Garantizados (GSM-103), establecido en 1985, garantiza la amortización de crédito privado para un período de 3-10 años.

**CUARENTENA/Quarantine**

Disposiciones a la movilización de mercancías que se establecen en normas legales, con el propósito de prevenir o retardar la introducción de plagas y enfermedades en áreas donde no se sabe que existan, o bien para confinarlas.

**CUATRO MÁS UNO (4+1)/Four Plus One**

Negociaciones que adelantaban en materias específicas el MERCOSUR con cada país andino de manera independiente.

**CUATRO MÁS CINCO (4+5)/Four Plus Five**

Negociaciones que en materias generales adelantaban el MERCOSUR y el Grupo Andino como un todo.

**CUOTA/Quota**

Ver también: Contingente.

**CUOTA ARANCELARIA/Tariff Quota**

Ver también: Contingente.

## *d*

### **DAÑO/Injury**

A los efectos del Acuerdo sobre Salvaguardias del GATT/94

- a. Se entiende por «daños graves» un menoscabo general significativo de la situación de una rama de producción nacional.
- b. Se entiende por «amenaza de daño grave» la clara inminencia de un daño grave.
- c. La determinación de la existencia de una amenaza de daño grave se basa en hechos y no simplemente en alegaciones coyunturales o posibilidades remotas.
- d. Para determinar la existencia de daño o amenaza de daño se entiende por «rama de producción nacional» el conjunto de los productores de los productos similares o directamente competitivos que operen dentro del territorio de un miembro, o aquellos cuya producción conjunta de productos similares o directamente competitivos constituya una proporción importante de la producción nacional total de esos productos.

### **DEFENSA COMERCIAL**

Institucionalidad relacionada al seguimiento de las prácticas de subsidios, dumping y puesta en aplicación de las salvaguardias.

### **DERECHO AD VALOREM**

Ver: Arancel Ad Valorem.

### **DERECHO “ANTIDUMPING”**

Sobretasa arancelaria o impuesto adicional que se aplica a las importaciones objetos de dumping para compensar la reducción de precios del producto importado originado por el dumping y, por ende, la acción de competencia desleal frente a la producción nacional.

### **DERECHO ARANCELARIO ADUANERO AUXILIAR**

Derecho de aduana adicional que se cobra sobre un producto, por encima de la tasa consolidada.

### **DERECHO COMPENSATORIO/Countervailing Duty**

Derecho que se impone sobre los bienes importados con objeto de compensar el efecto de una prima o subvención otorgada respecto de la fabricación, producción o exportación de dichos bienes.

### **DERECHO DE ADUANA/Customs Duty**

Impuestos sobre las importaciones que se consignan en el arancel de aduanas del país importador. Los derechos de aduana pueden ser específicos o ad valorem, o mixtos (un derecho ad valorem con un mínimo específico).

### **DERECHO ESPECIAL DE GIRO**

Servicio de pagos internacionales administrado por el FMI. Se utiliza también como una unidad de cuenta internacional, definida en función de las cinco monedas nacionales más importantes que intervienen en el comercio internacional.

### **DERECHO ESPECÍFICO/Specific Duty**

Ver: Arancel Específico.

### **DERECHO INTERNACIONAL/International Law**

Conjunto de normas legales que regulan los derechos y obligaciones de los Estados en sus relaciones mutuas; está basado en el concepto de igualdad soberana de los Estados y en el acuerdo entre ellos para la solución de diferencias.

### **DERECHOS PUNITIVOS**

Impuestos que aplican las aduanas de algunos países cuando existe violación de lo establecido en la ley arancelaria.

### **DERECHO VARIABLE A LA IMPORTACIÓN/Variable Import Duty**

Impuesto variable a la importación, que se aplica a los productos importados, a menudo en función de los niveles de precios en los mercados internacionales. Se aplica a los productos agrícolas en algunos países y está considerado como una barrera no arancelaria, particularmente cuando sobrepasa los niveles consolidados en el GATT.

### **DESMANTELAMIENTO**

En el marco de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay, el término desmantelamiento se refirió a la eliminación, de las medidas de restricción al comercio y los subsidios a la producción y la exportación.

### **DESVIACIÓN DEL COMERCIO**

Readecuación de los flujos del comercio, al entrar en vigencia un Acuerdo de liberación Comercial, y que puede tener como consecuencia que uno o más integrantes del acuerdo sustituya importaciones desde países fuera del acuerdo por importaciones desde países dentro del acuerdo, al resultar los primeros más caros por efecto del arancel externo común.

### **DEVALUACIÓN/Devaluation**

Disminución del valor de una moneda nacional en relación con las monedas de otras naciones. La devaluación tiende a reducir la demanda de importaciones dentro de un país, porque eleva los precios de éstas en función de la moneda devaluada y a acrecentar la demanda externa de las exportaciones del país, al reducir los precios de éstas en comparación con las monedas extranjeras.

### **DIFERENCIA COMERCIAL**

Ver: Órgano de Solución de Diferencias.

### **DIVERSIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES**

Estrategia de un país implementada a través de políticas destinadas a romper la situación de dependencia derivada de ofrecer uno o muy pocos renglones exportables.

### **DIVISA/Foreign Exchange**

Moneda extranjera referida a la unidad monetaria del país que se trata.

### **DOCTRINA DE LA SIMILITUD/Doctrine of Similarity**

Artículo que no se ha podido identificar en el arancel y se grava de acuerdo a aquella clasificación que más se le parezca.

### **“DRAWBACK”/Drawback**

Ver: Reintegro.

### **“DUMPING”/Dumping**

Venta de un producto por debajo de su precio normal, o incluso por debajo de sus costos de producción. En el comercio internacional se entiende por “precio normal” del producto importado, el precio al que ese producto se vende en el país de origen o

al que se exporta a otros países. El margen de dumping es la diferencia entre el precio al que se vende en el país importador y el precio normal.

### **“DUMPING“ SOCIAL/Social Dumping**

Prácticas laborales utilizadas por ciertos países, que no son aceptadas universalmente. Por ejemplo, la utilización de menores como parte de la fuerza de trabajo, inadecuadas condiciones de higiene y seguridad laboral que afecta la salud de los trabajadores. Con estas prácticas, se reduce significativamente el costo de la mano de obra, dándose en la realidad una competencia que muchos consideran desleal y con efectos tipo dumping.

*e*

**“ECODUMPING”/Ecodumping**

Se refiere a la reducción de costos de producción a través de medidas poco restrictivas y permisivas de protección del medio ambiente, lo cual puede derivar en una reducción de los costos y precios de los productos de exportación de ese país hacia otros países con normas más restrictivas que elevan los costos de producción. Se entiende como una situación en la que un país deliberadamente fija sus normas de protección ambiental a un nivel considerado desde el punto de vista científico bajo o no vela por el cumplimiento de ellas, ya sea para ganar una ventaja comercial competitiva o con la finalidad de atraer inversión.

**ECOETIQUETADO/Ecolabelling**

Tiene por objeto promover el consumo y la producción de productos en consonancia con la protección del medio ambiente ya que brinda a los usuarios información acerca de los impactos ambientales que pudiera conllevar su uso.

**ECOSISTEMA/Ecosystem**

Complejo de relaciones entre comunidades de plantas, animales y microorganismos y su ambiente interactuando como una sola unidad ecológica.

**ECU VERDE/Green ECU**

Unidad de cuenta usada en la Política Agrícola Común (PAC) de la Unión Europea desde 1984, que estabiliza los precios y las ayudas a los productores en términos de cada moneda nacional. El valor del ECU VERDE se ajusta de acuerdo a las variaciones en las monedas respecto a la moneda mas fuerte, sujeto a las negociaciones anuales de precios en el marco de la PAC. El ECU VERDE se utiliza también en la determinación de los aranceles que se aplican a los productos agrícolas importados por la Unión Europea. Como su tipo de cambio con respecto al dólar y a la monedas europeas es superior al Ecu Corriente, ello conlleva que el arancel a los productos agropecuarios, en términos de dólares, así como de otras divisas, es superior al arancel expresado en Ecu´s Corrientes.

**EMBARGO/Seize**

Prohibición de importar o exportar ciertos tipos de productos, o la total prohibición de comercializar con un país, que un gobierno adopta en el marco de una estrategia de política exterior.

### **EMPRESA CONJUNTA/Joint Venture**

Término que definen las empresas creadas con aportes de dos o más sociedades para desarrollar acciones conjuntas, con fines específicos.

### **EMPRESA MULTINACIONAL “GRUPO ANDINO”/Multinational Enterprise “Andean Group”**

Según Decisión 46 del Acuerdo de Cartagena, empresa multinacional es la que tiene aportaciones de capital de propiedad de dos o más países andinos siempre que esta mayoría subregional de capital se refleje en el control de la empresa. Su dominio principal debe estar señalado en el territorio de uno de los países miembros y su objetivo social debe ser de interés subregional.

### **ENFERMEDAD/Disease**

Es el desequilibrio fisiológico en el animal que altera el entorno de éste, pudiendo propagarse a otros animales.

### **EQUIDAD/Equity**

Posibilidad real de acceso a bienes, servicios públicos y privados y a los beneficios derivados del progreso económico, por parte del conjunto de sectores económicos, sociales y étnicos que conforman una nación.

Para CEPAL, la equidad mejora cuando se avanza en: minimizar la proporción de personas y hogares ubicados por debajo de un nivel de aceptación social; promover el desarrollo de talentos potenciales existentes en todos los grupos de la sociedad; disminuir la concentración del poder, la riqueza y los frutos del progreso.

### **EQUIVALENCIA DE LAS MEDIDAS SANITARIAS O**

#### **FITOSANITARIAS/Equivalence of Sanitary or Phytosanitary Measures.**

Principio bajo el cual un país acepta como equivalentes las medidas sanitarias o fitosanitarias de otros Miembros, aún cuando difieran de las suyas propias o de las utilizadas por otros Miembros que comercien con el mismo producto.

### **EQUIVALENTE EN SUBSIDIO AL CONSUMIDOR (ESC)/Consumer Subsidy Equivalent (CSE)**

Mide el valor de las transferencias monetarias de productores a consumidores de productos agrícolas con base en un determinado conjunto de políticas agrícolas en un año específico. Cuando es negativo, mide el impuesto implícito aplicado a los consumidores según la política agrícola. El ESC puede expresarse en términos monetarios (ESC total), en términos de porcentaje (porcentaje ESC) o en términos monetarios por tonelada de consumo (unidad ESC)

**EQUIVALENTE EN SUBSIDIO AL PRODUCTOR (ESP)/Producer Subsidy Equivalent (PSE)**

Mide el valor de las transferencias monetarias a la producción agrícola procedentes de los consumidores de productos agrícolas y de los contribuyentes como resultado de un determinado conjunto de políticas agrícolas, en un año dado. Se calcula como el diferencial entre los precios internos o domésticos de un producto y los precios internacionales y un precio internacional de referencia. El ESP porcentual es la expresión de esa diferencia en relación al precio internacional. El ESP global es el diferencial entre el precio externo e interno multiplicado por el volumen de la producción. El ESP constituyó la base para el diseño de la metodología de cálculo de la medida global de ayuda (MGA) establecida como referencia para la reducción de los apoyos internos en las negociaciones de Ronda Uruguay.

**ESPECIE EN PELIGRO/Endangered Specie**

Especie que está amenazada o en peligro de extinción, la cual no sobrevivirá si los factores causales continúan operando.

**ESQUEMA “GREEN CROSS”/Green Cross System**

Esquema de origen privado, de uso en Estados Unidos que consiste en introducir en los productos una tarjeta de informe ecológico con información sobre los problemas ambientales relacionados con el producto en cuestión.

**ESQUEMA “GREEN SEAL”/Green Seal System**

Esquema de origen privado puesto en práctica en Estados Unidos que tiene como objetivo hacer una evaluación ambiental en función del ciclo de vida de los productos de consumo.

**ESTABLECIMIENTO CUARENTENARIO O ESTACION DE CUARENTENA**

Edificio o conjunto de edificios donde se mantienen los animales en completo aislamiento, sin contacto directo o indirecto con otros animales, para someterlos a observación de mayor o menor duración y hacerles pasar las distintas pruebas de control para que el Servicio Veterinario oficial pueda cerciorarse de que no están afectadas por algunas enfermedades.

### **ESTADO DE EMERGENCIA/Emergency State**

Conjunto de medidas fito y zoonosanitarias emergentes que se implementan para combatir y erradicación de plagas y enfermedades cuarentenarias y de importancia económica, detectadas en un área geográfica específica o foco de infestación delimitado.

### **ETIQUETA ÁNGEL AZUL/Blue Angel Label**

Modalidad de etiqueta ambiental puesta en práctica en Alemania. Dicha etiqueta es otorgada (luego de un riguroso estudio) a productos que en comparación con otros de igual propósito, son particularmente aceptables en términos de protección ambiental; cabe destacar que de dicha etiqueta pueden disponer los fabricantes del extranjero sin trato discriminatorio respecto a los fabricantes alemanes.

Ver: Ecoetiquetado.

### **EVALUACIÓN DE RIESGO DE PLAGAS/Pest Risk Assessment**

Evaluación de la probabilidad de entrada, radicación o propagación de plagas o enfermedades en el territorio de un miembro importador, según las medidas sanitarias o fitosanitarias que pudieran aplicarse, así como de las posibles consecuencias biológicas y económicas.

### **EXENCIÓN/Exemption**

Autorización para la no observancia de una obligación contraída que tiene validez legal.

### **EXENCION DE ARANCELES ADUANEROS/Exemption of Customs Duties**

Una medida que exima de los aranceles aduaneros que le serían aplicables a cualquier bien importado de cualquier país, incluyendo el territorio de otra parte.

### **EXPORTACIÓN NO TRADICIONAL/Non Traditional Export**

Exportaciones de productos que no constituyan parte de la oferta exportable histórica de un país determinado. Habitualmente se trata de productos con mayor valor unitario que las exportaciones tradicionales y a menudo con un mayor valor agregado.

### **EXPORTACIÓN TRADICIONAL/Traditional Export**

Productos que históricamente han constituido la proporción mayoritaria de las exportaciones de un país. Tradicionalmente han sido los principales componentes de

## INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN

---

las exportaciones de los países menos desarrollados. En términos relativos, tienden a tener un valor unitario menor que el de los productos no tradicionales. Entre ellos, se consideran a los siguientes productos agropecuarios: algodón, azúcar, café, cereales.

## *f*

### **FERIA COMERCIAL/Trade Fair**

Mercado o exposición comercial que usualmente se organiza con patrocinio público, parcial o total, y en el cual los fabricantes y distribuidores exhiben sus productos para estimular las ventas.

### **F.O.B./Free on Board**

Término de comercio internacional (INCOTERMS) que expresa el precio del producto puesto a bordo del buque en el puerto de origen y que no incluye el costo del flete y del seguro hasta el puerto de destino. (Ver Anexo I)

### **FONDO EUROPEO DE ORIENTACIÓN Y GARANTÍA AGRÍCOLA (FEOGA)/European Agricultural Guidance and Guarantee Fund (EAGGF)**

Fondo constituido con recursos de la Unión Europea mediante el cual se provee de recursos para el financiamiento de la Política Agrícola Común.

### **FORMALIDADES CONSULARES/Consular Formalities**

Formalidades que deben cumplirse en relación con las importaciones y que implican la intervención de un cónsul, por ejemplo, para la legalización de documentos. Pueden cobrarse derechos consulares por estos servicios.

### **FRACCIÓN ARANCELARIA/Tariff Fraction**

Nivel de desagregación a ocho o diez dígitos de un producto dentro de la nomenclatura arancelaria de un país (Ver Sistema Armonizado).

### **FRANJA DE PRECIOS/Price Band**

Mecanismo de estabilización de los precios internos a través de la fijación de un precio de referencia “piso” y un precio de referencia “techo” entre los cuales se desea mantener el precio de los productos importados y fuera de los cuales se aplican sobretasas arancelarias o reducciones arancelarias que permiten estabilizar el precio del producto importado.

## *g*

### **GATS/General Agreement on Trade in Services**

Ver: Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.

### **“GATT”/General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)**

Ver: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

### **GLOBALIZACIÓN/ Globalization**

Proceso dentro del cual la universalización de la información y la reducción significativa de su costos y el del transporte permiten que las decisiones empresariales trasciendan las fronteras, desarrollándose las mismas en función de ofertas y demandas comerciales provenientes de la mayoría de los países del globo terrestre. Como parte del proceso se produce también una reducción de las trabas al comercio internacional y con la consiguiente liberalización.

### **GRADUACIÓN/Graduation**

Concepto según el cual los países en desarrollo son capaces de asumir mayores responsabilidades y obligaciones ante la comunidad internacional -por ejemplo-, dentro del GATT o en el Banco Mundial, a medida que avanza su economía gracias a la industrialización, el desarrollo de las exportaciones y el ascenso de los niveles de vida.

### **GRAVÁMENES ADICIONALES/Additional levy**

Gravámenes que incluyen distintos impuestos y tasas aplicadas a los productos importados los que generalmente están dirigidos a productos no esenciales como las bebidas, el tabaco y las golosinas. Estas sobretasas se consideran barreras para-ancelarias y su aplicación, salvo excepciones, contraviene las disposiciones de la OMC, cuando se aplican de forma discriminatoria a los productos importados.

### **GRUPO CAIRNS/Cairns Group**

Bloque de países exportadores de productos agrícolas, conformado en 1986, a fin de presentar una posición negociadora, común en la Ronda Uruguay, que expresa el sentir de los países que no aplican políticas agrícolas con efectos distorsionantes en el comercio internacional. Dicho Grupo está compuesto por: Australia, Argentina, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Filipinas, Hungría, Indonesia, Malasia, Nueva Zelandia, Tailandia y Uruguay.

*i*

**IMPORTACIONES /Imports**

**Ingreso de bienes y servicios extranjeros al mercado de un país.**

**INCENTIVO/Incentive**

Cualquier forma o sistema de premio o recompensa dirigido a un sector económico de un país con el fin de incrementar sus niveles de producción.

**INCOTERMS/Incoterms**

Modelo de términos contractuales propuesto por la Cámara de Comercio Internacional de París, para normar los contratos de ventas internacionales. (Ver Anexo I)

**INSUMOS AGROPECUARIOS**

Para efectos de la aplicación de la presente Ley, el término comprende plaguicidas químicos de uso agrícola, fertilizantes y abonos, semillas y material de propagación de vegetales, agentes y productos biológicos para el control de plagas, productos de uso veterinario y alimentos para animales.

**INTEGRACIÓN ECONÓMICA/Economic Integration**

Proceso de reducción de barreras económicas e implementación de acuerdos entre varios países a fin de ampliar sus mercados y aumentar su grado de interrelación. De acuerdo con el nivel de interrelación, un proceso de integración pasa por varias etapas: zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica, y unión monetaria.

En una Zona de Libre Comercio, los miembros reducen o eliminan las barreras al comercio entre sí. En la Unión Aduanera, además del libre comercio se establece un arancel externo común. En un Mercado Común se incluye también la libre circulación de capitales, servicios y trabajadores. En una Unión Económica se armonizan las políticas económicas y sociales. Adicionalmente, en una Unión Monetaria se introduce el uso de una moneda común para todos los países miembros.

*j*

**JOINT VENTURE/Empresa Conjunta**

Ver: Empresa Conjunta.

# I

### **LEY AGRÍCOLA/Farm Bill**

De un modo específico se asocia a la Ley agrícola de los Estados Unidos que contempla una serie de políticas y programas destinados a regular los niveles de producción agropecuaria y a promocionar la venta de los saldos de exportación. Esta ley que rige desde 1945 es modificada cada 5 años, siendo la última reforma en 1995. La esencia de la Ley Agrícola de los EE.UU., son los programas del gobierno federal, que otorgan apoyo a los productores y estabilizan los ingresos de la actividad agropecuaria. Habitualmente, esta Ley incluye además programas que influyen en la conservación del suelo y los recursos hídricos, forestación, ayuda alimenticia nacional e internacional, comercio agropecuario, investigación y educación, crédito agrario y desarrollo rural. Después del debate legislativo más largo de la historia de los Estados Unidos, fue sancionada una nueva ley el 4 de abril de 1996, introduciendo cambios significativos en la política agrícola del país.

La Ley Agrícola de 1996 (Ley Federal de Mejoras y Reformas para la Agricultura de los Estados Unidos de América, o LFMR) abandona los tradicionales contratos de producción flexibles, en favor de un período de siete años de pagos transicionales, al tiempo que la agricultura en los Estados Unidos inicia su marcha hacia el libre mercado. Los siete pagos anuales de los contratos flexibles de producción, cuyo monto es fijo y decreciente, permite a los productores que participan del programa recibir pagos del gobierno, que son independientes de los precios agrarios. Esta estipulación contrasta marcadamente con la política anterior, en la cual los pagos por déficit dependían de los precios del agro.

### **LIBRE COMERCIO/Free Trade**

Concepto teórico que supone un comercio internacional no restringido por medidas gubernamentales que impidan el acceso al mercado, tales como aranceles o barreras no arancelarias. En la práctica, el objetivo de la liberalización del comercio no consiste en lograr un «comercio libre», sino sólo un «comercio más libre», pues es lógico suponer que algunas restricciones sobre el comercio persistirán en el futuro previsible.

### **LICENCIA/Licence**

Procedimiento administrativo utilizado para la aplicación de los regímenes de licencias de importación, que requiere la presentación ante el órgano administrativo pertinente de una solicitud utilizando otra documentación (distinta de la necesaria a efectos aduaneros) como condición previa para efectuar la importación en el territorio aduanero del miembro importador. Se distingue entre licencias automáticas y no automáticas.

**LICENCIA AUTOMÁTICA/Automatic import licensing**

Trámite de licencias de importación en virtud del cual se aprueban las solicitudes en todos los casos. Por contraposición, las licencias no automáticas significan la estructuración de un sistema que no aprueba las solicitudes en todos los casos.

**LICENCIA DISCRECIONAL/ Discretionary Licence**

Se refiere a las licencias no automáticas de importación, que requieren ser aprobadas caso a caso por la instancia administrativa pertinente.

**LIMITACIÓN VOLUNTARIA DE LAS EXPORTACIONES/Voluntary Export Restraint**

Acuerdo oficioso entre un exportador y un importador, en virtud del cual el primero conviene en limitar las exportaciones de un producto específico a fin de evitar trastornos en la industria del país importador y la posible imposición por éste de limitaciones obligatorias.

**LISTA DE CONCESIONES ARANCELARIAS**

Anexo del Protocolo de Adhesión de un Miembro al GATT, en el cual se especifican los derechos de aduana máximos aplicados por producto específico. Conocido también como Lista Nacional.

**LISTA NACIONAL/National List**

Ver: Lista de Concesiones Arancelarias.

### *m*

#### **MALTUSIANISMO/Malthusian**

Teoría que sostiene que la población se incrementa en proporción geométrica mientras que los medios de subsistencia aumentan en proporción aritmética. Esta teoría sostiene, por lo tanto, que es imposible mejorar la calidad de vida y que sólo puede obtenerse una proporción adecuada entre la población y los suministros alimenticios, a través de la intervención correctiva y periódica de fenómenos como la guerra, la peste, las enfermedades y el hambre.

#### **MARCA/Mark**

Signo, nombre, diseño, letras, números, colores, formas y empaques o combinación de ellos, que permite distinguir los bienes o servicios de una persona jurídica o empresa de los de la competencia.

#### **MARCA REGISTRADA/Registered Trademark**

Nombre o símbolo garantizado bajo registro legal, que usa un fabricante o comerciante para distinguir sus productos de otros artículos con los cuales compete.

#### **MARGEN DE PREFERENCIA/Preferential Margin**

Diferencia entre los derechos cobrables bajo un sistema de preferencias arancelarias determinado y los derechos que se aplicarían si estas preferencias no existieran.

#### **MATERIAL/Material**

Según la Comisión del Acuerdo de Cartagena (Decisión 345), es el material de reproducción o de multiplicación vegetativa en cualquier forma, el producto de la cosecha, incluidos plantas enteras y las partes de las plantas, y todo producto fabricado directamente a partir del producto de la cosecha.

#### **MEDIDA ARANCELARIA/Tariff Measure**

Medida aplicada por el Gobierno, consistente en la aplicación de un impuesto, a objeto de: proteger la producción nacional (arancel de importación ) frente a los productos importados, restringir las exportaciones (arancel de exportación) de un producto y/o incrementar los ingresos fiscales.

**MEDIDA DE LA AYUDA EQUIVALENTE/Measure of the Equivalent Aid**

Nivel anual, expresado en términos monetarios, de ayuda otorgada a los productores de un producto agropecuario, mediante la aplicación de una o más medidas, cuyo cálculo con arreglo a la metodología de la Medida Global de Ayuda (MGA) no es factible.

Ver: Medida Global de Ayuda.

**MEDIDA DE LA ZONA GRIS/Measure of the Gray Area**

Medida que no está claramente en consonancia con las obligaciones contractuales correspondientes; por ejemplo, las limitaciones voluntarias de las exportaciones en el caso del GATT.

**MEDIDA DE SALVAGUARDIA O DE URGENCIA/Safeguard Action**

Ver: Salvaguardia.

**MEDIDA EN FRONTERA/Border Measure**

Prácticas, reglamentos y normas aplicadas en la frontera de un país para regular o restringir el ingreso de productos importados. Las mismas pueden ser de carácter arancelario y no arancelario. Entre estas últimas se cuentan también las medidas sanitarias y fitosanitarias, las normas de calidad, las normas de origen, las medidas de salvaguardia, y las medidas compensatorias para contrarrestar prácticas de comercio desleal.

**MEDIDA GLOBAL DE AYUDA(MGA)/Aggregate Measure of Support (AMS)**

Nivel anual de los apoyos internos que reciben los productores agropecuarios de un país a través de políticas de sostenimiento de precio de mercados y otros apoyos otorgados o subsidiados por el Estado para la producción de productos agropecuarios específicos. La MGA fue el indicador acordado entre las Partes Contratantes del GATT para determinar los compromisos de reducción de los apoyos internos en el marco del Acuerdo Agrícola de la Ronda Uruguay. La Medida Global de Ayuda tiene sus orígenes en el Equivalente en Subvenciones al Productor (ESP, utilizado por los países de la OCDE) y se calcula en términos de ayudas a la producción de un rubro específico.

**MEDIDA GLOBAL DE AYUDA TOTAL (MGA TOTAL)/Aggregate Measure of Total Support (Total AMS)**

Comprende la suma de toda la ayuda interna otorgada a los productores agrícolas, obtenida sumando todas las medidas globales de la ayuda correspondiente a productos agropecuarios de base, todas las medidas globales de la ayuda no referida

a productos específicos, y todas las medidas de la ayuda equivalente con respecto a productos agropecuarios.

### **MEDIDA MONETARIA Y FINANCIERA/Monetary and Financial Measure**

Tipo de medidas que regulan el acceso a las divisas y el costo de las normas en relación con las importaciones y que definen las condiciones de pago. Pueden hacer aumentar el costo de las importaciones de un modo similar al de las medidas arancelarias o para-arancelarias.

### **MEDIDA NO ARANCELARIA/Non Tariff Measure**

También definida como Barrera no Arancelaria. Son aquellas medidas aplicadas por el Gobierno para restringir el ingreso de productos importados y que no tienen el carácter de arancel a la importación, es decir, de impuesto corriente a las importaciones.

Ver: Barreras No Arancelarias.

### **MEDIDA NOTIFICABLE/Notifiable Measure**

Todas aquellas medidas que de conformidad con los acuerdos alcanzados deben ser notificadas a la Secretaría de la OMC.

### **MEDIDA PARA-ARANCELARIA**

Este tipo de medida directa o indirecta, distinta a un arancel, y aplicada solo a los productos importados destinada a restringir las importaciones, aumenta el costo de las importaciones de un modo similar al de las medidas arancelarias. Se distinguen cuatro grupos: sobretasa y recargo de aduana, gravámenes adicionales sin techo, impuestos internos sobre los productos importados y aforo aduanero utilizando el precio decretado.

Ver: Medida No Arancelaria.

### **MEDIDA SANITARIA O FITOSANITARIA (MSF)/Sanitary or Phytosanitary Measure (SPM)**

Se refiere a toda medida aplicada: a) para proteger la salud y la vida de los animales o para preservar los vegetales en el territorio del País Miembro de los riesgos resultantes de la entrada, radicación o propagación de plagas, enfermedades y organismos patógenos o portadores de enfermedades; b) para proteger la vida y salud de las personas y de animales en el territorio del País Miembro de los riesgos resultantes de la presencia de aditivos, contaminantes, toxinas u organismos patógenos en los productos alimenticios y bebidas; c) para proteger la vida y salud de las personas en el territorio del País Miembro de los riesgos resultantes de

enfermedades propagadas por animales, vegetales o productos de ellos derivados, o de la entrada, radicación o propagación de plagas; y/o d) para prevenir o limitar otros perjuicios en el territorio del País Miembro resultante de la entrada, radicación o propagación de plagas.

**MEDIDAS EN MATERIA DE INVERSIONES RELACIONADAS CON EL COMERCIO (MIRC)/Trade Related Investment Measures (TRIM'S)**

Disciplinas acordadas dentro del marco del GATT/94 mediante las cuales se regulan las normas generales para que un País Miembro pueda condicionar, incentivar y controlar las inversiones extranjeras que deseen establecerse dentro de sus fronteras de modo que no sean una barrera al comercio.

**MENOSCABO/Impairment**

Anulación o debilitamiento de las ventajas derivadas de las obligaciones contractuales.

**MERCADO A FUTURO/Future Market**

Mercado en el cual se compromete la entrega de bienes o valores en una fecha determinada en el futuro y a una cotización pactada de antemano.

**MERCADO «SPOT» /Spot Market**

Mercado de productos disponibles en el cual los bienes o valores se comercian para su entrega inmediata. El precio «spot» es el que está vigente en el momento de la venta.

**MUESTRA VIVA/Live Sample**

Según la Comisión del Acuerdo de Cartagena (Decisión 345), es la muestra de la variedad suministrada por el solicitante del certificado de obtentor, la cual será utilizada para realizar las pruebas de novedad, distinguibilidad, homogeneidad y estabilidad.

## *n*

### **NEGOCIACIÓN ARANCELARIA/Tariff Negotiation**

Un componente de las negociaciones comerciales internacionales mediante el cual las partes buscan reducir el impuesto o arancel a la importación que se aplica a los productos comerciados internacionalmente. La negociación arancelaria puede realizarse producto a producto (como se hacía en el pasado) o bien en términos globales, fijando porcentajes generales de reducción (desgravación) de aranceles en un período de tiempo y dejando un número reducido de partidas como excepciones a esas reglas.

Ver: Negociación Comercial.

### **NEGOCIACIÓN COMERCIAL/Commercial Negotiation**

Negociaciones internacionales por las cuales los países buscan reducir o eliminar las restricciones a la importación de productos y al comercio bilateral o multilateral, y establecer disciplinas y normas que aseguren una competencia más leal y una mayor transparencia en el comercio internacional de bienes y servicios.

Ver: Negociación Comercial Multilateral.

### **NEGOCIACION COMERCIAL MULTILATERAL/Multilateral Commercial Negotiation**

Tipo de negociación que adelantan de manera conjunta los países signatarios del GATT -en la actualidad los que han suscrito el acuerdo de la OMC-, con el objeto de liberar y hacer más transparente el comercio mundial.

Ver también: Ronda.

### **NIVEL ADECUADO DE PROTECCIÓN SANITARIA O FITOSANITARIA/Adequate Level of Sanitary or Phytosanitary Protection**

Nivel de protección que estime adecuado el País Miembro que establezca la medida sanitaria o fitosanitaria para proteger la vida o la salud de las personas y de los animales o para preservar los vegetales en su territorio. También conocido como «nivel aceptable de riesgo».

### **NORMA LEGAL/Legal Norma**

Las disposiciones en materia de sanidad agraria de carácter obligatorio expedidas por la Autoridad Nacional en Sanidad Agraria

**NORMA o STANDAR/Standard**

Especificación técnica que describe las características de un producto, tales como dimensiones, calidad, rendimiento o seguridad. La norma puede incluir también requisitos en materia de terminología, métodos de prueba, embalaje, etiquetado o marcación.

**NORMA RELATIVA AL ABASTECEDOR PRINCIPAL/Norma Referred to the Main Supplier**

Concepto que se aplica en el marco del GATT y que indica que los países que son abastecedores principales de un producto determinado en el mercado internacional tienen prioridad para negociar con las otras Partes Contratantes las modificaciones en los niveles de acceso al mercado que tienen relación con ese producto. Junto al abastecedor principal también tiene prioridad el “primer negociador”, es decir, aquel país que es el socio comercial principal de algún país determinado que vaya a efectuar las modificaciones.

**NORMAS DE ORIGEN/Rules of Origin**

Tienen como finalidad la de determinar el país de origen de un bien. Como criterios para establecer el origen de un producto se aplican los mecanismos de: valor agregado, transformación sustancial; y el de salto arancelario.

### **O**

#### **OBLIGATORIEDAD/Binding**

Carácter de una disposición incluida en un acuerdo comercial, en la cual se indica que no se podrá imponer ninguna tasa arancelaria superior a la especificada en el convenio, durante toda la vigencia del mismo.

#### **OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO/Technical Barriers to Trade**

Obstáculos al comercio que se derivan de la aplicación de reglamentos técnicos y normas, como requisitos en materia de pruebas, etiquetado, envase y embalaje, marcado, certificación y marcas de origen, reglamentos de protección de la salud y la seguridad, y reglamentos sanitarios y fitosanitarios. El GATT/94 incluye un Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al comercio que busca lograr una mayor transparencia en la aplicación de normas y reglamentos técnicos en el comercio internacional, de manera que no se constituyan en una barrera no arancelaria a las importaciones.

#### **OFERTA/Supply**

Cantidad de un bien económico que los vendedores suministran a un precio determinado, en cierto momento, y en un mercado específico. La nómina de oferta indica la cantidad de un bien económico dado que podría entrar en el mercado, a todos los precios posibles, en un momento en particular.

#### **OFICINA INTERNACIONAL DE EPIZOOTIAS “OIE”/Office International des Epizooties**

Organización intergubernamental de sanidad animal. Cuenta con 147 Países Miembros representados en el Comité Internacional por un Delegado permanente. El Comité Internacional se reúne en una Sesión General anual en la sede de la OIE, en París (Francia). En su calidad de organización mundial de sanidad animal, los principales objetivos de la OIE son : informar a los Gobiernos de la presencia y evolución de las enfermedades animales en el mundo, y de los medios de combatir las; coordinar, a nivel internacional, los estudios sobre la vigilancia y el control de enfermedades animales; armonizar las reglamentaciones de los Países Miembros en materia de intercambios internacionales de animales y productos de origen animal.

### **ORGANISMO VIVO MODIFICADO**

Organismo vivo que contiene a una combinación nueva de material genético obtenida mediante la aplicación de biotecnología moderna. Se exceptúa expresamente los genomas humanos.

### **ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)/World Trade Organization (WTO)**

La Organización Mundial de Comercio (OMC) es la base jurídica e institucional del sistema multilateral de comercio. De ella emanan las principales obligaciones contractuales que determinan la manera en que los gobiernos configuran y aplican las leyes y reglamentos comerciales nacionales. Es también la plataforma en que se desarrollan las relaciones comerciales entre los distintos países mediante un ejercicio colectivo de debate, negociación y consenso.

La OMC se estableció el 1° de enero de 1995, tiene su sede en Ginebra, Suiza, siendo sus funciones esenciales: administrar y aplicar los acuerdos comerciales multilaterales y plurilaterales que en conjunto configuran la OMC; servir de foro para la celebración de negociaciones comerciales multilaterales; tratar de resolver las diferencias comerciales; supervisar las políticas comerciales nacionales, y cooperar con las demás instituciones internacionales que participan en la adopción de políticas económicas a nivel mundial. El número potencial de países y territorios adherentes a finales de 1994 era de 152. En el primer día de su constitución 76 gobiernos pasaron a ser Miembros.

### **ÓRGANO DE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS (OSD)/Dispute Settlement Body (DSB)**

Instancia institucional multilateral de la OMC para solución de diferencias que surjan en relación con cualquiera de los Acuerdos contenidos en el Acta Final de la Ronda Uruguay. El OSD tiene la facultad exclusiva de establecer grupos especiales, adoptar los informes de los grupos especiales y los informes de apelación, vigilar la aplicación de las resoluciones y recomendaciones, y autorizar la adopción de medidas de retorsión en caso de no aplicación de las recomendaciones.

Este sistema de entendimiento hace hincapié en los mecanismos de consulta como medio de solución de diferencias. De acuerdo a su normativa, una vez que un miembro haya pedido a otro miembro de la OMC consultas para tratar una queja, hay límites estrictos de tiempo para cada fase a fin de lograr una solución ejecutable; sin embargo en el Acuerdo se subraya la importancia de celebrar consultas y proponer medios voluntarios para resolver las diferencias, tales como el empleo de buenos oficios, la conciliación y el arbitraje.

## *P*

### **PAÍS MIEMBRO/Member Country**

Antiguamente denominado Parte Contratante, se refiere a un país que forma parte de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

### **PAÍSES MENOS ADELANTADOS/Least Developed Countries**

Se dice de los Países Miembros de la OMC, cuyo ingreso per capita anual es inferior a mil dólares estadounidenses (US\$1000).

### **PAGO COMPENSATORIO/Deficiency Payment**

Subsidio a la producción, previsto en la ley Agrícola de Estados Unidos, cuya cuantía por unidad de producto, transferida con cargo al presupuesto público, es la diferencia entre un precio meta y el precio de mercado.

### **PAGO DE ESTABILIZACIÓN/Stabilization Payment**

Pago monetario con el objeto de compensar a los productores por caídas en los precios de sus productos o de sus ingresos, originados en perturbaciones de los rendimientos o inestabilidades en los mercados de productos.

### **PAGO DIRECTO/Direct Payment**

Pago entregado directamente a los productores, tales como subsidios a la producción o a los insumos utilizados para producir. Los pagos directos incluyen los pagos compensatorios (deficiency payments); los pagos directos vinculados a los insumos que incluyen pagos por área y por cabeza (acreage and headage payments). También considera los pagos de estabilización (stabilization payments), pagos por desastres (disaster payments) y pagos por superficie o área.

### **PAGOS DESCONECTADOS/Decouple Payment**

Pagos directos y apoyos a los ingresos de los productores agropecuarios que no dependen de niveles de producción y se supone no afectan la producción, el consumo o los precios.

Ver: Caja verde.

**PAGO POR SUPERFICIE /Acreage Payment**

Pago directo realizado a productores individuales sobre la base del número de hectáreas de tierras seleccionadas. Los pagos se realizan por hectáreas o superficie sembrada de un cultivo específico con el objeto de complementar los ingresos del productor.

**PANEL /Panel**

Término corriente aplicado a los Grupos de Expertos contemplados en la estructura de la Organización Mundial del Comercio para que emitan opinión técnica sobre una diferencia comercial entre los Países Miembros, determinen el grado de congruencia de las posiciones de las partes en disputa con las disciplinas comerciales de la OMC y hagan recomendaciones sobre lo que procede para hacer cumplir las disciplinas de la OMC y del GATT de 1994. Los paneles están integrados habitualmente por un número de tres a cinco expertos en el tema objeto de la controversia. La recomendación del grupo de expertos es elevada al Órgano de Solución de Diferencias de la OMC para decisión sobre la materia en disputa.

**PARTE CONTRATANTE/Contracting Party**

Un país o una entidad económica que se ha incorporado al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), y con ello ha aceptado todo el conjunto de obligaciones y beneficios específicos que en él se señalan. En los documentos del GATT, los firmantes del mismo son designados como las Partes Contratantes, cuando actúan en forma colectiva en el marco constituido por el Acuerdo General. Con la constitución de la OMC, las Partes Contratantes del GATT/94 se identifican con los Países Miembros de la OMC.

**PARTIDA ARANCELARIA/Tariff Item**

Ver: Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

**PATRIMONIO HISTÓRICO/Historical Patrimony**

Se define como las preferencias otorgadas entre los países de Mercosur y el Grupo Andino en el marco de ALADI. La discusión se centra entre multilateralizar las mismas, reducirlas o negociarlas. El término deriva del hecho de que dichas preferencias forman parte histórica, anterior al inicio de las negociaciones.

**PLAGA/Disease or Pest**

Para efecto de la sanidad vegetal, cualquier, especie, raza o biotipo, vegetal o animal, o agente patógeno dañino para las plantas y productos vegetales, las especies y productos forestales, los animales y productos de origen animal. Para efecto de la

## **INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN**

---

salud animal, presencia de un agente biológico en un área determinada que causa enfermedad en la población animal.

### **PLAGA DE IMPORTANCIA CUARENTENARIA/Quarantine Important Pest**

Aquella definida como tal por la Autoridad Nacional en Sanidad Agropecuaria en razón de que puede tener importancia económica potencial para el área en peligro, aún cuando la plaga no exista, o si existe, no está extendida y se encuentra bajo control oficial.

### **PLAGUICIDAS DE USO AGRÍCOLA**

Toda sustancia de naturaleza química o biológica que sola, o en combinación con coadyuvantes, se utilice para prevenir, combatir y destruir insectos, ácaros, agentes patógenos, nemátodos, malezas, roedores u otros organismos nocivos para las plantas y productos vegetales.

### **PLANTAS/Plants**

Planteas vivas y sus partes, incluyendo semillas.

### **POLÍTICA AGRÍCOLA COMÚN (PAC)/Common Agricultural Policy (CAP)**

El 30 de junio de 1960, la Comisión Europea lanzó la propuesta para la creación de una Política Agrícola Común (PAC). Después de intensas negociaciones, en enero de 1962, se establecieron las orientaciones generales de la PAC, las cuales se sustentan en tres principios: unidad de mercado, preferencia comunitaria y solidaridad financiera.

La PAC ha sido la más importante política común y un elemento central del sistema institucional de la Unión Europea. Sus objetivos están establecidos en el Artículo 39 del Tratado de Roma, éstos son: incrementar la productividad, asegurar estándares justos de calidad de vida para la Comunidad agrícola, estabilizar mercados, asegurar la oferta alimentaria, y proveer a los consumidores con alimentos a precios razonables.

### **POLÍTICA DE APERTURA/Opening Politics**

Políticas en los ámbitos comercial y financiero relativas al grado de exposición de la economía doméstica a los flujos de comercio y capital internacional.

### **PRÁCTICA COMERCIAL DESLEAL/Unfair Commercial Practice**

Medidas adoptadas por las empresas o por los gobiernos, destinadas a otorgar ventajas competitivas artificiales a las exportaciones de un país. Las principales

prácticas de comercio desleal son: i) el dumping, práctica aplicada por las empresas para colocar productos en un mercado a precio inferior al normal; ii) los subsidios, a la exportación y a la producción, práctica aplicada por los Gobiernos para reducir los costos de producción y elevar artificialmente la competitividad de las exportaciones de un país.

### **PRECIO AL PRODUCTOR/Producer Price**

El precio promedio o valor unitario recibido por todos los agricultores en un país por un producto agrícola específico producido dentro de un período especificado de 12 meses. Por lo general, este precio se mide en la puerta de la finca -es decir, en el punto en el cual el producto sale de la finca- y, por lo tanto, no incorpora los gastos de transporte.

### **PRECIO DE COMPRA/Purchasers's Value**

Término acuñado en la Unión Europea que se refiere al porcentaje del precio de intervención, al cual se acepta intervenir en las compras a los productores agropecuarios.

### **PRECIO EN FRONTERA/Border Price**

Precio unitario de un bien comercializado en la frontera de un país. Cuando se trata de importaciones corresponde al precio CIF del bien, en el caso de exportaciones es el precio FOB.

### **PRECIO META/Target Price**

Un precio administrado establecido por la Ley Agrícola de Estados Unidos para el trigo, el maíz, el sorgo, la cebada, la avena, el arroz y el algodón, y que sirve como la base para definir los subsidios a la producción. Los agricultores que participan en los programas federales de productos reciben la diferencia bien sea entre el precio meta y el precio vigente en el mercado, o entre el precio meta y la tasa de préstamos, dependiendo de cuál es menor.

Ver también: Pagos Compensatorios

### **PRECIO SOMBRA/Shadow Price**

Precio que refleja adecuadamente el costo de oportunidad de los recursos de una economía. Generalmente los precios establecidos en los mercados domésticos no son buenos indicadores del costo de oportunidad de los recursos, debido a un conjunto de distorsiones introducidas por la acción de los gobiernos en materia de políticas comerciales, cambiarias y tributarias así como de la acción de sindicatos y negociaciones colectivas. Consecuentemente, un precio sombra corresponde a un

## **INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN**

---

precio de mercado en el cual se han eliminado los efectos de dichas distorsiones. También se les denomina precio de eficiencia o precio económico.

### **PRECIO DE INTERVENCIÓN/Intervention Price**

Ver: Sistema de Precios Mínimos.

### **PRECIO DE REFERENCIA/Reference Price**

Precio de un producto en un mercado relevante que se adopta como indicativo para el establecimiento de aranceles, para el establecimiento del valor en aduana, o para ambas cosas.

### **PRECIOS ADMINISTRADOS/Administered Prices**

Precios que son determinados políticamente en el contexto de negociaciones entre países o entre el gobierno y los productores. Los precios administrados suelen definir un precio mínimo de garantía también llamado precio guía, precio de intervención, o precio meta para un producto.

### **PREDIO O ESTABLECIMIENTO/Property or Establishment**

Todos los predios en que existan o se establezcan áreas de cultivo, criaderos, viveros o depósitos de plantas; centros de procesamiento o empaque o refrigeración de productos de origen animal; lugares donde se concentren plantas o animales con motivo de ferias, exposiciones o eventos similares; establecimientos donde se presten servicios fito y zoonosanitarios, incluidos los laboratorios, y los hospitales y clínicas veterinarias.

### **PREFERENCIA ARANCELARIA REGIONAL (PAR)/Regional Tariff**

#### **Preference**

Mecanismo de integración comercial contemplado en el marco de la ALADI, mediante el cual se establece que los Países Miembros se otorgarán recíprocamente preferencias arancelarias para un conjunto de productos, con referencia al nivel que rija para terceros.

### **PREFERENCIAS/Preferences**

Ventajas especiales que otorgan los países importadores a las exportaciones de algunos socios comerciales, y que consisten de ordinario en aceptar sus bienes a tasas arancelarias inferiores a las que se imponen a las importaciones procedentes de otros países proveedores.

### **PRESERVACIÓN/Preservation**

Acto de proteger recursos naturales prohibiendo el uso de cualquier práctica agrícola.

### **PRÉSTAMO DE MERCADEO/Marketing Loan**

Variación del programa de préstamos sin recurso de los Estados Unidos mediante el cual, en el caso de productos especificados, un productor puede reembolsar el préstamo a una tasa inferior a la tasa normal de préstamos. Bajo la Ley de Seguridad Alimentaria de 1985, los préstamos de mercadeo se otorgaban para el algodón, el arroz y la miel; bajo la Ley Agrícola de 1990, se otorgaban para la soja y otras semillas oleaginosas, algo de algodón y arroz, y actualmente son también obligatorios para el trigo y los granos de forraje.

Ver: Norma relativa al abastecedor principal.

### **PRINCIPIO CIENTÍFICO/Scientific Principles**

Principio mediante el cual cada País Miembro se asegura de que cualquier medida sanitaria o fitosanitaria que adopte, mantenga o aplique:

- a. Esté basada en principios científicos, tomando en cuenta, cuando corresponda, factores pertinentes, como las diferentes condiciones geográficas;
- b. No será mantenida cuando ya no exista una base científica que la sustente; y
- c. Esté basada en una evaluación de riesgo apropiada a las circunstancias.

Ver: Nivel Adecuado de Protección Sanitaria o Fitosanitaria.

### **PROCEDIMIENTO DE APROBACIÓN SANITARIA/Sanitary Approval Procedure**

Cualquier procedimiento de registro, notificación u otro procedimiento administrativo obligatorio para aprobar el uso de un aditivo para un bien definido o bajo condiciones definidas, o establecer una tolerancia para un fin definido o con apego a condiciones definidas, para un contaminante; en un alimento, bebida o forraje previo a permitir el uso del aditivo; o la comercialización de un alimento, bebida o forraje que contenga el aditivo contaminante.

### **PROCEDIMIENTO DE CONTROL O INSPECCIÓN/Control or Inspection Procedure**

Cualquier procedimiento utilizado, directa o indirectamente, para determinar si se cumple una medida sanitaria o fitosanitaria, que incluye muestreo, pruebas, inspección, evaluación, verificación, monitoreo, auditoría, evaluación de la conformidad, acreditación, registro, certificación, u otro procedimiento que involucren el examen físico de un bien, del empaquetado del bien, o del equipo o las instalaciones directamente relacionadas con la producción, comercialización o uso del bien, pero no significa un procedimiento de aprobación.

### **PRODUCTO BÁSICO/Commodity**

En términos generales, cualquier artículo que es objeto de intercambio de comercio, pero se aplica en forma más común a las materias primas -entre ellas a ciertos minerales, como el estaño, el cobre y el manganeso- y también a los productos agrícolas que se venden a granel, tales como cereales, café, té y el caucho. Generalmente se trata de productos negociados en bolsa en forma de contratos estandarizados de acuerdo a la calidad, cantidad, fecha de entrega y localización para cada bien, siendo el precio la única variable resultante de la negociación en bolsa.

### **PRODUCTO BIOLÓGICO PARA EL CONTROL DE PLAGAS DE LOS VEGETALES**

Toda sustancia de naturaleza biológica que, en combinación con coadyuvantes, se utilice para prevenir, combatir y destruir insectos, ácaros, agentes patógenos, nemátodos, malezas, roedores u otros organismos nocivos para las plantas y productos vegetales.

### **PRODUCTO BIOLÓGICO PARA EFECTOS DE SALUD ANIMAL**

Los reactivos biológicos, sueros, vacunas y material genético de origen microbiano o viral que puedan utilizarse, según sea el caso, para diagnosticar, tratar y prevenir enfermedades y plagas de los animales.

### **PRODUCTO FARMACÉUTICO/Pharmaceutical Product**

Aquellas sustancias de estructura físico-química determinada, de origen mineral, vegetal, animal, sintético, semisintético o biotecnológico, que, convenientemente prescrita y aplicada, ejercen acción sobre el organismo animal, con el propósito de prevenir, diagnosticar, curar y/o tratar las enfermedades y plagas de los animales.

### **PRODUCTO TROPICAL/Tropical Product**

Son aquellos productos agrícolas que son producidos en la franja hemisférica tropical, principalmente por Países en Desarrollo.

### **PRODUCTOS VEGETALES/Vegetable Product**

Material de origen vegetal en estado natural, incluyendo granos y aquellos productos manufacturados que por su naturaleza o la de su procesamiento pueden constituir peligro en la propagación de plagas.

### **PROGRAMA DE APOYO DIRECTO AL CAMPO (PROCAMPO) MÉXICO**

Programa que otorga pagos directos a los productores sobre una base por hectárea. Los pagos son proporcionados a agricultores -propietarios o arrendatarios, individuos o corporaciones- en base a las áreas en las cuales, en los tres años antes de la Primavera/Verano de 1993, se sembraron maíz, frijoles, trigo, cebada, algodón, soja, sorgo, arroz o girasol. El nivel de apoyo por hectárea toma en cuenta las diferencias regionales (promedio de cosechas regionales) y fluctúa entre un límite superior e inferior, existiendo un límite superior a la cantidad de tierra elegible para pagos. Una vez dentro de PROCAMPO, el productor podrá utilizar la tierra para cualquier cultivo u otra actividad productiva, tal como la silvicultura, las actividades ambientales, la conservación del suelo, o cualquier otra actividad que genere empleo. Se contempla una duración de PROCAMPO de 15 años a partir del Otoño/Invierno de 1994/1995. Se trata de un programa tipo Caja Verde, desconectado de la producción y de los precios.

### **PROGRAMA DE FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES/Export Enhancement Program ( EEP)**

Programa iniciado en mayo de 1985 por Estados Unidos para subvencionar la exportación de ciertos productos agropecuarios con el propósito de contrarrestar las prácticas comerciales desleales de terceros países. El programa fue autorizado formalmente por la Ley de Seguridad Alimentaria y prorrogado para un período de cinco años bajo las Leyes Agrícolas de 1990 y 1995. Bajo el Programa, se otorgan certificados de productos genéricos a los exportadores, los cuales son redimibles para productos que están en almacenes de la CCC, permitiéndoles de esta manera vender productos, a países designados, a precios inferiores a los del mercado estadounidense.

### **PROGRAMA DE REDUCCIÓN DE ÁREA/Acreage Reduction Program (ARP)**

Programa totalmente voluntario vigente en Estados Unidos dentro del cual los productores acuerdan dejar fuera de producción una porción de las tierras durante un ciclo de producción. Difiere del Programa de Retiro de Tierras/Set-aside en el sentido que el ARP se aplica a cultivos específicos mientras que el de Retiro de Tierras se aplica a cualquier programa de cultivos.

En la Unión Europea hubo un programa totalmente voluntario, de 1988 a 1992; y otro en el que se condiciona la retirada de tierras al pago compensatorio, establecido por la Reforma de la PAC acordada en mayo de 1992.

### **PROGRAMA DE RESERVA PARA CONSERVACIÓN (PRC)/Conservation Reserve Program (CRP)**

Bajo este programa existente en la Ley Agrícola de los Estados Unidos, los agricultores pueden suscribir contratos hasta por 10 años durante los cuales reciben pagos (en efectivo o en especie) hasta por un 50% del costo de establecer una cubierta vegetal permanente. El PCR es parte del Programa de Reserva de Superficie en Conservación Ambiental/Environmental Conservation Acreage Reserve Program (ECARP) y tiene como meta reducir significativamente la erosión que afecta a tierras agrícolas de ese país.

### **PROGRESIVIDAD/Progressivity**

Aumento del grado de protección (arancelaria o no arancelaria) de acuerdo con el nivel de elaboración de un producto: por ejemplo, el cobro de derechos más altos sobre la harina de trigo que sobre el trigo entero.

### **PROHIBICIÓN/Prohibition**

Prohibición incondicional de importar. La denominada prohibición con excepción está incluida en la categoría de la concesión de licencias correspondientes al carácter de la excepción (UNCTAD).

Ver: Licencia.

### **PROHIBICIONES SOBRE LA BASE DEL ORIGEN/Prohibition Based on Origin**

Prohibición de importación de un país o grupo de países sea por razones, políticas o en virtud de las normas de origen acordadas en los acuerdos preferenciales, bilaterales o plurilaterales.

### **PROPIEDAD INTELECTUAL/Intellectual Property**

Forma de dominio que confiere el derecho a poseer, usar o disponer de los productos creados por el ingenio humano, con inclusión de patentes, marcas registradas y derechos de autor.

### **PROPIEDAD INTELECTUAL RELACIONADA CON EL COMERCIO (TRIPs)/Trade Related Intellectual Property (TRIPs)**

En el acuerdo del GATT, es la protección y observancia a la que se comprometen las partes a fin de garantizar los derechos de propiedad intelectual para promover la innovación tecnológica, la transferencia y difusión de tecnología, en beneficio de los productores y de los usuarios, a fin de favorecer el bienestar social, económico y el equilibrio de derechos y obligaciones.

### **PROPUESTA DUNKEL/Dunkel Proposal**

Anteproyecto de acta final presentado por Arthur Dunkel, entonces Director General del GATT a solicitud de las Partes Contratantes para solucionar el “impase” que impidió concluir la Ronda Uruguay en diciembre de 1990 en Bruselas. La propuesta de texto sobre la Agricultura fue la base del texto aprobado en el Acta Final de la Ronda.

### **PROTECCIÓN/Protection**

Medidas tomadas por un gobierno -por ejemplo, los aranceles y las barreras no arancelarias- que elevan el costo de los bienes importados o restringen en cualquier otra forma su ingreso a un mercado, con lo cual se fortalece artificialmente la posición competitiva de los bienes producidos en el país.

### **PROTECCIÓN EFECTIVA/Effective Protection**

Las tarifas que aparecen en el arancel de aduanas, llamadas también arancel nominal, a menudo no expresan el grado de protección efectivamente recibido por los productores. La protección no solamente depende de las tasas nominales impuestas a un producto determinado, sino también de cualquier impuesto o subsidio sobre los insumos que sirven para producir dicho producto.

Por ejemplo, cuando la industria de alimentos concentrados para animales compete con las importaciones de dichos productos, y a la vez utiliza cereales importados de otros países, la protección real no es la tasa nominal sino la tasa de protección efectiva que se le brinda al valor agregado en la producción de dichos alimentos concentrados.

Se puede calcular un Coeficiente de Protección Efectiva (CPE) el cual expresa el efecto combinado de la protección que se le da al bien final así como a los insumos que se utilizan en la producción de ese bien final. De manera equivalente, indica la proporción en que el valor agregado de la producción doméstica de un bien puede exceder al mismo valor agregado, medido en términos de los precios internacionales o mundiales.

### **PROTECCIÓN NOMINAL/Nominal Protection**

Incremento que se registra en el precio de un bien, cuando a sus importaciones se les aplica un impuesto, o cuando se obstaculizan directamente las mismas (por ejemplo, con una licencia). Esta situación conlleva a que el productor nacional reciba un mayor precio, por tanto habría un incremento en la producción doméstica.

Puede calcularse un Coeficiente de Protección Nominal (CPN), el cual expresa el grado de protección (positiva o negativa) de un bien, comparando el precio que recibe el productor nacional de un bien o insumo específico, con el precio internacional de ese mismo bien o insumo.

## **INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN**

---

Este coeficiente puede determinarse para los productos, los insumos, la producción destinada al mercado doméstico, la destinada a la exportación y la producción total.  
Ver: Protección Efectiva.

### **PROTECCIONISMO/Protectionism**

Estrategia económica y política que preconiza la salvaguardia de la industria y la agricultura nacional respecto de la competencia extranjera; propone para ello métodos de defensa del tipo de aranceles aduaneros elevados, listas de mercancías prohibidas, comercio estrictamente bilateral, restricciones cuantitativas a la importación, y hasta controles de cambio discriminatorios.

### **PROTOCOLO DE ADHESIÓN/Protocol of Accession**

Documento jurídico en que constan las condiciones en que un país se adhiere a un acuerdo u organización internacional, así como las obligaciones correspondientes.

### **PROVEEDOR PRINCIPAL/Main Supplier**

Ver: Norma Relativa al Abastecedor Principal.

### **PRUEBA DE DAÑO/Injury Proof**

Elemento probatorio que una parte afectada, durante una disputa comercial, utiliza para demostrar que otra parte le ha infringido un daño económico. Esto puede dar origen a medidas de salvaguardia o a la aplicación de medidas compensatorias o de retorsión. Con la Ronda Uruguay el “peso” de la prueba del daño fue transferida de la parte “acusada” a la “acusadora”.

Ver: Daño.

### **PUESTOS DE CONTROL CUARENTENARIO/Positions of Quarantine Control**

Lugar destinado al control de movilización e importación de plantas, productos vegetales, animales y productos de origen animal, para evitar la introducción y diseminación de plagas y enfermedades cuarentenarias a través del flujo de pasajeros y mercaderías.

## ***I***

### **RECIPROCIDAD/Reciprocity**

Intercambio mutuo de concesiones comerciales.

### **RECURRIBLE/Recurrible**

Medida cuya validez es cuestionable y que puede dar origen a una reclamación ante la OMC y a la aplicación de medidas compensatorias.

### **RÉGIMEN DE ADMISIÓN TEMPORAL**

Regla que se aplica a las importaciones de materia prima o productos semiprosesados, que luego de una transformación, son exportados.

### **REGIONALISMO ABIERTO**

Interdependencia entre los acuerdos especiales de carácter preferencial y las medidas de liberalización comercial en general: lo que se persigue con el regionalismo abierto es que las políticas explícitas de integración sean compatibles y complementarias con las políticas tendientes a elevar la competitividad e inserción internacional en la economía global.

### **REGLAMENTO RELATIVO A MARCAS DE ORIGEN/Relative Regulation to Origin Marks**

Reglamento que define los criterios para determinar el país de origen de un producto, por ejemplo, para fines de imposición de derechos de aduana.  
Ver también: Normas de Origen.

### **REGLAMENTOS SOBRE ENVASES, ETIQUETAS Y MARCAS**

Requisitos o reglamentos que aplica de ordinario un país importador, para exigir que los bienes importados sean envasados, etiquetados o marcados de acuerdo con determinados lineamientos.

### **REGRESIVIDAD/Regressor**

Característica incorporada en una medida que asegura la atenuación de su estricta aplicación con el transcurso del tiempo (UNCTAD).

### **REINTEGRO/Drawback**

Derechos o impuestos de importación que un gobierno devuelve, ya sea en su totalidad o en parte, cuando los productos importados son reexportados, o se utilizan en la fabricación de productos a ser exportados.

### **RELACIÓN DE INTERCAMBIO/Terms of Trade**

Condiciones en las cuales las exportaciones de un país incrementan, mantienen o pierden valor respecto a las importaciones desde otros países. Un indicador evidente de deterioro de la relación o términos de intercambio es el requerimiento permanente de volúmenes crecientes de exportaciones en términos físicos de productos agrícolas primarios para importar una unidad similar de un bien en un período de tiempo, este bien puede ser un tractor o un implemento agrícola.

Ver: Términos de Intercambio.

### **REQUISITO DE COMPENSACIÓN/Requirement of Compensation**

Ver: Comercio Compensado.

### **RESTITUCIÓN/Restitution**

Pagos que reciben los exportadores de productos agrícolas de la Comunidad Europea, de acuerdo con la Política Agraria Común, a fin de compensar la diferencia entre los precios internos y los del mercado mundial.

### **RESTRICCIÓN A LA IMPORTACIÓN/Restrictive Import**

Ver: Arancel.  
Barrera No Arancelaria.  
Protección.

### **RESTRICCIÓN CUANTITATIVA/Quantitative Restriction**

Medida orientada directamente a limitar la cantidad de un producto que se importa (o que se exporta). Las restricciones cuantitativas comprenden los contingentes, el régimen de licencias no automáticas, la reglamentación sobre elementos de aportación nacional, las limitaciones voluntarias de las exportaciones y las prohibiciones o embargos.

### **RESTRICCIÓN VOLUNTARIA A LA EXPORTACIÓN/Voluntary Export Restraint Agreement.**

Arreglos mediante los cuales los exportadores limitan a niveles predeterminados sus exportaciones de un producto específico hacia el país importador. Normalmente se trata de negociaciones bilaterales entre el país importador y sus suplidores.

### **RETIRO DE TIERRAS/Set-Aside**

Programa voluntario tendiente a limitar la producción mediante restricciones del uso de tierras. En los Estados Unidos, el programa de retiro de tierras es discrecional y no ha sido aplicado desde el año 1979. Cuando el programa está activo, los productores pueden optar a préstamos o pagos por deficiencia. En la Unión Europea el programa está vigente desde 1988, en donde los productores que retiran al menos 20% de la superficie de cultivos, reciben un pago pre establecido por hectárea.

Ver: Programa de Reducción de Área.

### **RETORSIÓN/Retortion**

Contramedida adoptada por un país con respecto a otro que ha incumplido sus compromisos comerciales internacionales. Se refleja normalmente en la aplicación de una medida de restricción a las importaciones por parte del país que se siente perjudicado, o por la negación a la compra o venta de bienes o servicios. En el acuerdo del GATT/94 se prevé la posibilidad de aplicar medidas de retorsión “cruzadas” es decir, en un sector distinto a aquel en el cual el país que va a aplicar la retorsión se siente afectado.

### **RONDA/Round**

Ciclo de negociaciones comerciales multilaterales entre las Partes Contratantes del GATT (ahora entre los Países Miembros de la OMC) que culminan en acuerdos de carácter multilateral sobre disciplinas comerciales, reducciones de los aranceles y otros compromisos relativos a la competencia de las exportaciones.

Los avances más importantes en la liberalización del comercio internacional se han realizado mediante una serie de negociaciones comerciales multilaterales o “rondas”, bajo los auspicios del GATT. La Ronda Uruguay fue la última y la de mayor envergadura.

La mayor parte de las primeras rondas de negociaciones comerciales del GATT (Ginebra, 1947; Annecy, 1949; Torquay, 1951; Ginebra, 1956; Ginebra-Ronda Dillon, 1960/1961) se consagraron a continuar el proceso de reducción de los aranceles. Durante la Ronda Kennedy, Ginebra 1964/1967, además de la continuación de las reducciones en los aranceles, se alcanzó un nuevo Acuerdo Antidumping.

Durante la Ronda Tokio, celebrada en Ginebra entre 1973 y 1979, se avanzó significativamente en la continuación de la reducción de aranceles. En otros aspectos como era el comercio de productos agropecuarios y salvaguardias no hubo grandes resultados. En cambio, durante las negociaciones se concretaron una serie de acuerdos sobre obstáculos no arancelarios que se les alude con el nombre de Códigos de la Ronda Tokio.

Las negociaciones celebradas dentro de la Ronda Uruguay, entre 1986 y 1993, modificaron y ampliaron los Códigos de la Ronda Tokio. Los relativos a las

subvenciones y medidas compensatorias, los obstáculos técnicos al comercio, los procedimientos para el trámite de licencias de importación, la valoración en aduana y las medidas antidumping constituyen actualmente compromisos multilaterales en el marco del Acuerdo sobre la OMC, en tanto que los relativos a la contratación pública, la carne de bovino, los productos lácteos y el comercio de aeronaves civiles, siguen siendo acuerdos plurilaterales.

Ver también: Ronda Uruguay.

### **RONDA DE TOKIO/Tokyo Round**

VII conferencia del GATT que se inició en 1973, prolongándose las conversaciones hasta 1974. En dicha ronda se negociaron varios códigos de conducta y disciplinas a fin armonizar las medidas no arancelarias de carácter interno que obstaculizan el intercambio.

### **RONDA URUGUAY/Uruguay Round**

Última Ronda de Negociaciones del GATT (1986/1995) en cuya Acta Final se firmó el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (OMC). En esta Ronda, entre otros acuerdos, por primera vez se negociaron los temas relativos al comercio sobre agricultura, servicios (TRIMS), propiedad intelectual (TRIPS). En resumen se establecieron:

- 19 Acuerdos;
- 24 Decisiones Ministeriales;
- 8 Entendimientos;
- 3 Declaraciones sobre comercio en: mercancías, servicios, inversiones, propiedad intelectual.
- 4 Acuerdos Plurilaterales

En materia agrícola, el Acuerdo sienta las bases para iniciar un proceso de reforma del comercio de los productos agropecuarios con el objetivo a largo plazo de establecer un sistema equitativo y orientado al mercado. El Acuerdo se basa en: la conversión de todas las medidas no arancelarias en aranceles (arancelización); compromisos vinculantes en las esferas de acceso a los mercados; compromisos vinculantes en materia de reducción de la ayuda interna y de subsidios a las exportaciones; y la aplicación del Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. Adicionalmente, se acordó una Decisión Ministerial relativa a los países menos adelantados y a los países en desarrollo importadores netos de alimentos.

El Acuerdo estipula que los Miembros deben contraer compromisos vinculantes específicos y de reducción en las esferas de acceso a los mercados, ayuda interna y subvenciones a la exportación. Todos los compromisos se especifican en la Lista de Concesiones y Compromisos en el Sector Agrícola presentada por cada uno de los Países Miembros.

## S

### **SALVAGUARDIA/Safeguard**

Cláusula de excepción del GATT y de la mayoría de los acuerdos comerciales, que permite sobre una base temporal, la suspensión, modificación o retiro de una obligación o concesión relacionada con un producto específico. Se aplica en los casos en que un aumento imprevisto de las importaciones de dicho producto o de otro similar, cause o amenace causar un perjuicio grave a los productores nacionales.

### **SALVAGUARDIA ESPECIAL “SGE”/Special Safeguard**

Es un salvaguardia automática que se aplica a los productos agrícolas arancelizados que hayan sido consignados en la lista de compromisos de la Ronda Uruguay como sujetos a salvaguardia especial. La Salvaguardia Especial, contemplada en el Acuerdo sobre Agricultura del Acta Final de la Ronda Uruguay, prevé la posibilidad de aplicar sobretasas arancelarias, superiores al nivel de los aranceles consolidados en caso que: a) el volumen de importaciones del producto objeto de la salvaguardia especial supere los niveles de importación de un período base predeterminado; b) que el precio de importación del producto objeto de la salvaguardia caiga por debajo de un nivel de precios (precio de activación) definido para el período 1986 - 1988.

### **SALUD ANIMAL/Animal Health**

Estado o condición de equilibrio entre los factores intrínsecos y extrínsecos en los animales, que determinan el comportamiento fisiológico y productivo en las actividades de cualquier especie animal.

### **SANIDAD VEGETAL/Vegetable Health**

Conservación del buen estado sanitario de individuos, poblaciones y productos que pertenecen al reino vegetal, considerándose las especies agrícolas y forestales.

### **SANIDAD ANIMAL MUNDIAL/World Animal Health**

Anuario publicado por la OIE, que reúne todas las informaciones relativas al estado sanitario del ganado y los métodos de control aplicados en el mundo respecto a las enfermedades que la OIE considera prioritarias: las 15 enfermedades altamente contagiosas de la Lista A y las 90 enfermedades de la Lista B. Las informaciones están presentadas en forma de cuadros complementados por los informes emitidos por los países miembros de la OIE y de la FAO.

### **SECCIÓN 301/Section 301**

Sección del Acta de Comercio de Estados Unidos (1974) que autorizan una acción unilateral de parte de los Estados Unidos contra una nación que viole los acuerdos de Comercio Internacional o que inhiba en forma desleal el Comercio de Estados Unidos.

### **SECRETARÍA TÉCNICA DE LA CONVENCIÓN INTERNACIONAL DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA**

Oficina especial dispuesta por la FAO para atender los asuntos relacionados con la aplicación de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria.

### **SEGURIDAD ALIMENTARIA/Food Security**

Situación en que toda la población tiene acceso todo el tiempo a suficientes alimentos para asegurar una vida activa y saludable. Las ideas principales en que se basa la definición de seguridad alimentaria son la suficiencia de la disponibilidad de alimentos (suministro eficaz) y la capacidad del individuo de adquirir alimentos suficientes (demanda efectiva), (FAO).

### **SELECTIVIDAD/Selectivity**

Aplicación de un reglamento, norma o medida comercial en forma selectiva sólo a algunas partes contratantes, y no sobre una base universal a todas las partes contratantes.

### **SENDERO ÓPTIMO DE ESPECIALIZACIÓN-INTEGRACIÓN/Optimum Path Towards Specialization-Integration**

Trayectoria que señala una secuencial ideal de etapas de integración, así como un perfil productivo que permita la especialización en productos con mayor valor agregado. Dicha especialización permite a las economías de estos países desarrollar una estructura productiva sostenible en el largo plazo, compatible con el objetivo de inserción de la economía del país en la globalización.

### **SISTEMA AGROALIMENTARIO**

Conjunto de relaciones socioeconómicas que inciden de un modo directo en los procesos de producción primaria, transformación agroindustrial, acopio, distribución, comercialización y consumo de los productos alimenticios (FAO).

### **SISTEMA AGROMONETARIO**

Sistema aplicado en la Unión Europea mediante el cual los precios agrícolas comunes para la agricultura, están fijados en términos de Unidades Europeas de

Cuenta (ECUS) pero son convertidos en monedas nacionales a tasas de cambio verdes o representativas; estas tasas de cambio son generalmente distintas a las establecidas bajo el sistema monetario europeo. El propósito del sistema es permitir a los diseñadores de políticas incidir en el grado en que las variaciones en las tasas de cambio, se reflejan en apoyos a través de los niveles de precios de cada Estado Miembro.

Ver: Ecu Verde

### **SISTEMA ARMONIZADO DE DESIGNACIÓN Y CODIFICACIÓN DE MERCANCÍAS**

Conocido comunmente como Sistema Armonizado, es la nueva nomenclatura aduanera acordada internacionalmente para codificar y clasificar los productos objeto del comercio internacional. Todos los aranceles aduaneros nacionales de los países miembros deben adecuarse a la nomenclatura del Sistema Armonizado. Una gran parte ya lo ha hecho, pero otros se encuentran aún en proceso de adecuación de su nomenclatura arancelaria. El Sistema Armonizado comprende las partidas, subpartidas, códigos numéricos correspondientes; Notas de Sección, de capítulos y subpartidas; Notas Complementarias, así como las reglas generales para su interpretación. El Código Numérico está armonizado internacionalmente a nivel de 6 dígitos: los dos primeros identifican al capítulo; el tercero y cuarto identifican a la partida; el quinto y sexto identifican las subpartidas. Para países en forma individual o en esquemas de integración existen desdoblamientos a nivel de siete y ocho dígitos.

### **SISTEMA DE PRECIOS MÁXIMOS/Ceiling Prices System**

Precios decretados por las autoridades del país importador. Si los precios de los productos importados superan los precios máximos, no pueden entrar en el mercado nacional.

### **SISTEMA DE PRECIOS MÍNIMOS/Floor Prices System**

Precios mínimos decretados para las importaciones de productos específicos por parte de las autoridades del país importador. Cuando los precios de factura o efectivos de las importaciones son inferiores al precio mínimo, se aplica este último para determinar el monto del arancel aduanero, o bien para determinar una sobretasa arancelaria que lleve el precio del producto importado al nivel del precio mínimo establecido por la autoridad nacional.

### **SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SGP)/Generalized System of Preferences**

Acuerdo internacional negociado bajo los auspicios de la UNCTAD, en virtud del cual los países desarrollados conceden preferencias arancelarias temporales y no

## **INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN**

---

recíprocas a las importaciones de los países en desarrollo. Cada país establece su propio sistema, entre otras cosas, los productos comprendidos y el volumen de importaciones afectado. En 1971 el GATT concedió una exención de diez años del cumplimiento de las disposiciones del Artículo I del Acuerdo General (Nación Más Favorecida - NMF) a fin de permitir la puesta en práctica del sistema.

### **SOLUCIÓN ADJUDICATARIA**

Solución que se logra mediante decisión del Órgano de Solución de Diferencias comerciales.

### **SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS/Dispute Settlement**

En el contexto del comercio, la resolución de disputas se refiere a los procedimientos de consultas y conciliación, buenos oficios, mediación y arbitraje.

Ver también: Órgano de Solución de Diferencias.

Resolución de Controversias Internacionales (Anexo II)

### **SOLUCIÓN NEGOCIADA**

Solución lograda por mutuo acuerdo de las partes, o sin mediación o buenos oficios de otro miembro.

### **SUBSIDIO O SUBVENCIÓN/Subsidy**

Beneficio económico que un gobierno otorga a los productores de ciertos bienes o servicios o a los consumidores, a menudo para fortalecer la posición competitiva de esas empresas o la capacidad adquisitiva de los consumidores. El subsidio puede ser directo (una donación o transferencia en efectivo) o indirecto ( créditos a la exportación, con intereses bajos y garantizados por una agencia del gobierno).

### **SUBVENCIÓN RECURRIBLE**

En el acuerdo del GATT, son aquellas subvenciones que ocasionan perjuicios a los intereses de otros signatarios; por ejemplo: daño a la producción nacional, anulación o menoscabo de las ventajas resultantes para ellos; pueden dar origen a la aplicación de medidas compensatorias por parte del país afectado.

### **SUBVENCIÓN NO RECURRIBLE**

En el acuerdo del GATT, son aquellas subvenciones específicas permitidas y que no dan lugar a la aplicación de medidas compensatorias. Por ejemplo, asistencia para actividades de investigación realizadas por empresas o instituciones de enseñanza superior o investigación, contratadas por empresas.

### **SUBVENCIÓN PROHIBIDA**

En el Acuerdo del GATT, son aquellas subvenciones que dan origen a la aplicación de medidas compensatorias por parte de la parte que se siente afectada. Entre ellas, las que dependen de los resultados de exportación y/o subvenciones supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, como única condición o entre varias condiciones

### **“SWITCH-OVER”/SWITCH-OVER**

Mecanismo que vincula al Sistema Agrimonetario con el Sistema Monetario Europeo (SME), mediante el cual las monedas nacionales se multiplican por un coeficiente o factor de corrección conocido como “switch-over”; de esta manera se determinan las tasas para la agricultura siguiendo el realineamiento del SME. Con ello se logra la revaluación de las tasas verdes para las monedas fuertes, y consecuentemente una reducción en los apoyos en precios y pagos.

*t*

**TARIFICACIÓN/Tariffication**

Ver: Arancelización.

**TASA DE PRESTAMO/Loan Rate**

Préstamo gubernamental, incluido entre los mecanismos de apoyo a la producción que tiene la ley agrícola de los Estados Unidos. Su propósito es el de inducir a los productores a no vender masivamente su cosecha y que puedan contar con recursos para compra de insumos para el próximo ciclo agrícola. La tasa de préstamo básica se fija por ley, los préstamos no pueden ser reducidos más de un 5% en comparación con el año anterior a excepción de que se anuncie una tasa de préstamo menor llamada Finley Rate, que puede ser hasta 20% menor, la cual puede ser autorizada para que los precios del trigo y granos forrajeros sean más competitivos.

**TASA DE PROTECCIÓN EFECTIVA/Effective Protection Rate**

Ver: Protección Efectiva

**TEMAS DE LA AGENDA AUTOMÁTICA/Items of the Automatic Agenda**

Diferentes temas cuyo proceso de negociación se viene desarrollando de forma seguida a la firma del Acta Final de Ronda Uruguay. Estos se encuentran agrupados en:

- Servicios
  - Telecomunicaciones Básicas
  - Transporte Marítimo
  - Movilidad de Personas Naturales
- Agricultura: Ayudas, Subsidios y Protección (compromiso de revisión en 1999)
- Inversiones Relacionadas con Comercio (compromiso de revisión en 1999)

**TEMAS DE LA NUEVA AGENDA/Items of the New Agenda**

Temas a los cuales se le dará prioridad en la siguiente ronda de negociación (Posterior a la Ronda Uruguay)

- Aprobados (a febrero 1996)
  - Comercio y Ambiente

- Normas Internacionales para la Inversión (Inversión Privada Directa)
- Política de Competencia
- En Discusión
  - Comercio y Estándares Sociales

**TERRITORIO ADUANERO/Customs Territory**

Todo territorio que aplique un arancel distinto u otra reglamentación comercial a los demás territorios.

Ver: Integración Económica.

**TRANSPARENCIA/Transparency**

Término utilizado para denominar el conjunto de nuevas disciplinas comerciales de la OMC así como de los nuevos tratados de libre comercio, bilaterales y multilaterales y que tienen relación con la obligación de las Países Miembros de anunciar, con debida antelación, la medida de política comercial o de restricción al comercio que van a aplicar así como de notificar, sobre todo en el caso de la OMC, toda medida de política nacional que incida en el comercio internacional.

**TRATADOS BILATERALES DE INVERSIÓN/Bilateral Investments Treaties (BIT)**

Instrumento bilateral en la política de inversiones de los EEUU, cuyo objetivo es establecer normas más globales y vinculantes en sus relaciones de inversión a través de tratados con otros gobiernos (La mayoría de estos acuerdos han sido suscritos con países en desarrollo y países ex-comunistas).

**TRATO DE LA NACIÓN MAS FAVORECIDA (NMF) /Most Favoured Nation Treatment**

Establece que todo privilegio o concesión otorgado por un Miembro del GATT a un producto originario de otro País Miembro, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de todos los demás Países Miembros.

**TRATO ESPECIAL /Special Treatment**

Principio mediante el cual los Países Miembros Desarrollados del GATT, se comprometen a brindar un trato especial a los Países Miembros menos Desarrollados, en la aplicación y ejecución de los Acuerdos Multilaterales.

### **TRATO NACIONAL/National Treatment**

Compromiso que adquiere un país para otorgar a las mercancías o los servicios provenientes de otro u otros países, un trato no menos favorable que el dispensado a las mercancías o servicios generados en el propio país.

### **TRATO NACIONAL EN MATERIA DE TRIBUTACIÓN Y DE REGLAMENTACIÓN INTERNA**

Establece que los productos de un País Miembro importados por otro no estarán sujetos, directa ni indirectamente, a impuestos internos u otras cargas internas, de cualquier clase que sean, superiores a los aplicados, directa o indirectamente a los productos nacionales similares.

### **TREINTA Y TRES MÁS UNO (33+1)/Thirty Three Plus One**

Posición de algunos países de las Américas para buscar un consenso entre todos los países del continente y negociar como bloque con Estados Unidos los acuerdos tendientes a la conformación del área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). También existen otras posiciones como por ejemplo, negociar “Treinta y Dos más Dos” (excluyendo también a Canadá), o “Treinta y Uno más Tres” configurando dos bloques que consideran, por una parte el TLCN y por otra, el resto de los países del continente.

### **TRIMS/Trade Related Investment Measures**

Ver: Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio.

### **TRIPS/Trade Related Intellectually Property**

Ver: Propiedad Intelectual Relacionada con el Comercio.

## *U*

### **UNIÓN ADUANERA/Customs Union**

Grupo de naciones que han eliminado los aranceles -y a veces también otras barreras que les impiden comerciar entre sí- y que aplican un arancel externo común a los bienes importados de países ajenos a la agrupación.

### **UNIÓN EUROPEA (UE)/European Union**

La Unión Europea es una referencia cúpula para la Comunidad Europea (CE) y para los esfuerzos de integración en Europa presentados en el Tratado de Maastricht. El término «Unión Europea» fue acuñado en noviembre de 1993 cuando entró en vigor el Tratado de Maastricht para la Unión Europea. El término «Comunidad Europea» (CE) sigue existiendo como una entidad legal, en el seno del marco más amplio de la UE.

### **UNIVERSO AGROPECUARIO/Agricultural Universe**

En el Acuerdo del GATT sobre agricultura, son los productos comprendidos del capítulo 1 al 24 del Sistema Armonizado (SA), se excluye: pescado y productos del pescado, mas los comprendidos en el anexo 1, adicionales a los capítulos 1 al 24; que incluye rubros agrícolas primarios y procesados.

### V

#### **VALOR DE TRANSACCIÓN/Transaction Value**

Precio realmente pagado por un producto.

#### **VALOR NORMAL/Normal Value**

Precio al cual un producto similar entra en el mercado en el curso ordinario de las actividades comerciales. Se utiliza para determinar la existencia de DUMPING y su alcance.

#### **VARIEDAD VEGETAL/Vegetable Variety**

Según la Decisión 345 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, es el conjunto de individuos botánicos cultivados que se distinguen por determinados caracteres morfológicos, fisiológicos, citológicos, químicos, que se pueden perpetuar por reproducción, multiplicación o propagación.

#### **VENTAJA COMPARATIVA/Comparative Advantage**

Concepto de importancia capital en la teoría del comercio internacional, según el cual un país o región se debe especializar en la producción y exportación de aquellos bienes y servicios que sea capaz de producir con más eficiencia relativa que otros bienes y servicios, y debe importar los bienes y servicios en los cuales tenga una desventaja comparativa.

#### **VENTAJA COMPETITIVA/Competitive Advantage**

Concepto moderno de las ventajas comparativas que, además de las ventajas naturales de que dispone un país para participar en el comercio internacional, incorpora una serie de elementos que definen la posibilidad real de inserción internacional. Entre otros la organización y nivel de los servicios de apoyo al comercio, las capacidades gerenciales, la organización pública y privada para el desarrollo del comercio.

Es una expresión real, cuantitativa y cualitativa de las ventajas comparativas de un país, que se traduce en un proceso sostenido de captación de mercados internacionales.

**VÍA EXPEDITA/Fast Track**

Autorización del Congreso Norteamericano al Presidente de Estados Unidos para que, una vez presentada una determinada propuesta, deba ser aprobada o reprobada en un plazo no mayor de 90 días. El Congreso no puede introducir enmiendas y debe limitarse a la aprobación o rechazo de la misma.

## Z

### **ZONA DE ESCASA PREVALENCIA DE PLAGAS O ENFERMEDADES/Zone of Scarce Prevalence of Pests or Diseases**

Zona designada por las autoridades competentes, que puede abarcar la totalidad de un país, parte del mismo, o la totalidad o parte de varias naciones, en que una determinada plaga o enfermedad no exista más que en escaso grado y que está sujeta a medidas eficaces de vigilancia, lucha contra la plaga, o enfermedad o erradicación de la misma.

### **ZONA DE LIBRE COMERCIO/Free Trade Zone**

De acuerdo con la definición del GATT, se refiere a un grupo de países entre los que se eliminaron las barreras arancelarias y de otra índole, no existiendo obstáculo para el intercambio comercial de los productos originarios de dichos países.

Ver: Integración económica.

### **ZONA DE TRÁNSITO/Transit Zone**

Área aledaña a un puerto de entrada, en el territorio de una país costero, constituida como centro de almacenaje y distribución al servicio de una nación vecina. Por ejemplo, un país ubicado en el centro del continente que no cuenta con instalaciones portuarias adecuadas, o no tiene salida al mar.

### **ZONA FRANCA ADUANERA/Duty Free Zone**

Área ubicada en un país (un puerto marítimo, aeropuerto, almacén o cualquier sitio designado) que se considera externa al territorio aduanal del mismo. Los importadores pueden introducir bienes de origen extranjero a esa zona sin pagar derechos e impuestos aduanales, mientras se lleva a cabo su procesamiento, reembarque o reexportación final.

Ver también: Integración Económica.

### **ZONA LIBRE DE PLAGAS O ENFERMEDADES/Zone Free from Pests or Diseases**

Zona designada por las autoridades competentes que puede abarcar la totalidad de un país, parte del mismo o la totalidad o parte de varias naciones en los que se ha certificado la inexistencia de una determinada plaga o enfermedad.

ANEXO I

**PRODUCTOS DE EXPORTACION TRADICIONAL**

**PRODUCTOS AGROPECUARIOS**

<b>PARTIDA ARANCELARIA</b>	<b>DESCRIPCION</b>
0901.00.00.00	Café sin descafeinar.
0901.00.00.00	Café descafeinado.
1211.90.10.00	Coca en hojas.
1404.20.00.00	Linters de algodón.
1701.00.00.00	Azúcar de caña en estado sólido.
1703.00.00.00	Melaza incluso decoloradas.
2939.90.20.00	Cocaína, sus sales y derivados.
4101.00.00.00/4103.00.00.00	Pieles y cuero en bruto sin curtir excepto encladas y piqueladas.
4110.00.00.00	Recortes y demás desperdicios de pieles y cueros naturales sin proceso adicional.
5101.00.00.00	Lanas sin cardar ni peinar.
5102.00.00.00	Pelos finos u ordinarios, sin cardar ni peinar (excepto pelos de conejo o liebre).
5103.00.00.00	Desperdicios de lana y de pelos (finos u ordinarios), con exclusión de las hilachas.
5104.00.00.00	Hilachas de lana y de pelo (fino u ordinario) sin proceso adicional.
5201.00.00.00	Algodón sin cardar ni peinar.
5202.00.00.00	Desperdicios de algodón (incluidas las hilachas) sin cardar ni peinar.

**PRODUCTOS PESQUEROS**

<b>PARTIDA ARANCELARIA</b>	<b>DESCRIPCION</b>
1504.20.10.00	Grasas y aceites de pescado en bruto.
1504.20.90.10	Grasas y aceites de pescado, semirefinado.
1504.30.10.00	Grasas y aceites de mamíferos marinos en bruto.
1504.30.90.00	Grasas y aceites de mamíferos marinos, semirefinados.
2301.20.10.10	Harina y polvo de pescado sin desgrasar.

## INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN

---

### PETROLEO Y DERIVADOS

PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCION
2709.00.00.00	Aceite crudo de petróleo.
2710.00.11.00/2710.00.17.00	Gasolina para motores, incluidas gasolinas de aviación.
2710.00.30.00	Espíritu de Petróleo ("white spirit")
2710.00.41.00/2710.00.47.00	Queroseno, incluidos los carburantes tipo queroseno para reactores y turbinas.
2710.00.50.00	Gasóils
2710.00.60.00	Fueloils
2710.00.71.00/2710.00.79.00/	Aceites lubricantes
2710.00.80.00	Grasas luibricantes
2711.12.00.00/2711.19.00.00	Gas licuado de petróleo
2713.11.00.00/2713.12.00.00	Coque de petróleo
2713.20.00.00	Asfalto líquido
3823.20.00.00	Acidos nafténicos

### PRODUCTOS MINEROS

PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCION
2601.00.00.00/2617.00.00.00	Minerales metalúrgicos, sin excepción, incluso enriquecidos, piritas de hierro tostadas (cenizas de piritas).
2620.00.00.00	Cenizas de residuos que contengan metal o compuesto metálico, excepto ferritas de zinc y excorias de cobre.
2804.80.00.00	Arsénico.
2804.50.00.10	Teluro refinado.
2804.90.00.90	Selenio refinado, excepto selenio en polvo.
7106.91.10.00	Plata refinada.
7108.12.00.00	Oro refinado.
7401.00.00.00/7404.00.00.00	Cobre refinado, cobre electrolítico, cobre blíster, desperdicios y desechos de cobre, excepto aleado.
7801.10.00.00	Plomo sin alear.
7802.00.00.00	Desperdicios y desechos de plomo.
7901.11.00.00	Zinc electrolítico.
7902.00.00.00	Desperdicios y desechos de zinc.
8106.00.11.90	Bismuto refinado, excepto bismuto de agujas.
8107.10.90.10	Cadmio refinado, excepto cadmio en bolas.
8112.40.10.00	Vanadio en bruto.
8112.91.10.00	Indio refinado.

ANEXO II

**MODELO DE CONTRATO DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL**

El....(fecha) y en ....(lugar) la firma....(nombre) a la que en adelante se identificará como el Vendedor, domiciliada en.....(lugar, ciudad, país) ha vendido a ....(nombre), a quien en adelante se identificará como el comprador, domiciliado en.....(lugar, ciudad, país) las mercancías que se detallan en este contrato y con sujeción a las estipulaciones que en el mismo se consignan:

Mercancía...	(por ejemplo melocotones enlatados)
Cantidad...	(dos mil cajas que contendrán 24 latas 460 gramos c/u)
Calidad...	(marca o tipo de melocotón) (nunca consignar de "primera" o de "segunda").
Especificaciones...	(partidos por mitades y conservados en almíbar) (indicar el porcentaje de azúcar y agua).
Precio....Unitario...	(US \$...por caja).
Precio FOB total...	(US \$)
Embalaje en...	(cajas de cartón zunchadas, reunidas en grupos de 100 cajas)
Entrega...	(FOB Callao)
Fecha de embarque...	(entre el...y el...de...del 2001)
Seguro...	(a cargo del comprador)
Forma de pago...	Simultáneo a la entrega o en el momento de embarque), (antes de la entrega), (a la recepción de la mercancía) (después de la entrega).
Pago...	(A la vista, a 30, 60, 90, días, contados desde la fecha del embarque o desde la fecha de llegada al puerto de destino)
Medio de pago...	(crédito documentario, cobranza bancaria, etc.)
Gastos bancarios...	(todos por cuenta del comprador, o sólo los originados en el país del comprador a cargo de éste).
Carta de Crédito...	(irrevocable, confirmada, a la vista, aperturado por el Banco X y confirmado por el Banco Z).

Otras Condiciones Especiales:

- Los contratantes se sujetan a las disposiciones establecidas en la Convención de Viena de 1980 que regula los Contratos de Compra Venta Internacional.
- Los términos comerciales indicados en el presente contrato se entenderán referidos a los Incoterms 2000.
- Las eventuales desavenencias que surjan de la interpretación del presente contrato serán resueltas por un tribunal arbitral designado por la Cámara de Comercio internacional con sede en París.
- Cláusulas especiales de premio, de penalización, condicionales (sujeto a licencia), de fuerza mayor, etc.

Firmado en 2, 4, 6, ejemplares el día.....en.....



ANEXO III

**RESOLUCION DE LAS CONTROVERSIAS  
INTERNACIONALES**

En el plano de las relaciones internacionales, la negociación directa es el medio normal y común para resolver las controversias internacionales. La negociación diplomática no sólo es un instrumento para la cooperación sino también un excelente medio de arreglo pacífico de controversias y de prevención del nacimiento de conflictos potenciales. En realidad, el recurso a la negociación es una exigencia de los hechos, ya que es difícilmente concebible que, en relación con una controversia concreta, los Estados partes no intercambien puntos de vista y manifiesten sus pretensiones, aunque sólo sea para determinar en qué discrepan. El acuerdo al que lleguen las partes por el recurso a la negociación será plasmado en un tratado internacional.

***BUENOS OFICIOS***

Esta modalidad se presenta cuando interviene un tercero –ajeno a la controversia– que con su participación se esfuerza en establecer, o restablecer, la comunicación entre las partes en la controversia. Así, el tercero (Estado o persona notable) presta sus buenos oficios cuando induce a las partes en la controversia a negociar para buscarle una solución, pero sin proponer bases de acuerdo.

**MEDIACIÓN**

En este medio se impone una intervención más acentuada por parte de terceromediador que asiste a las partes en la controversia e incluso les propone bases para el arreglo de la diferencia. En la mediación, a diferencia de los buenos oficios, el tercero interviniente no se limita a reunir a las partes o ponerlas en comunicación, sino que fácilmente interviene en las negociaciones y propone soluciones. Son casos conocidos: la mediación de Su Santidad Juan Pablo II en el diferendo sobre el Canal del Beagle entre Chile y Argentina (1978), así como la participación del ex presidente José Luis Bustamante y Rivero en el conflicto entre Honduras y El Salvador en 1980, que establecieron dos principios importantes vinculados.

**CONCILIACIÓN**

## **INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN**

---

Es otra modalidad de solución de controversias internacionales que se plasma en una comisión constituida por las partes, que procede el examen imparcial de la controversia y que se esfuerza por definir aquellos términos de arreglo susceptibles, de ser aceptados por las mismas partes.

Este procedimiento fue introducido en la práctica internacional en numerosos tratados concluidos entre 1919 y 1939, en los cuales las comisiones de conciliación creadas revelaron los rasgos de colegialidad (tres a cinco miembros) y cuasipermanencia, ya que no se constituían para cada litigio sino luego de la entrada en vigor del tratado que las crease.

Los términos de arreglo propuestos a las partes no son obligatorios, pues éstas pueden o no aceptarlos. Si los aceptan, se deja constancia del arreglo en un acta; si una de las partes o ambas no los aceptan, también debe quedar constancia de que las mismas no pudieron ser conciliadas.

### **ARBITRAJE Y ARREGLO JUDICIAL**

El primero tiene por objeto la solución de diferendos entre Estados por medio de una sentencia obligatoria, pronunciada por jueces de su propia elección y basada en el derecho. Como árbitros puede establecerse un cuerpo colegiado o designarse a una persona notable. Mientras que por el segundo se logra una sentencia obligatoria pronunciada por un tribunal permanente dotado de una estructura legal orgánica. Como ejemplo de Corte de la Unión Europea o el Tribunal Internacional de Justicia de la ONU.

Los Estados prefieren muchas veces el arbitraje al arreglo judicial porque el primero es más informal: las partes establecen la composición del tribunal y las reglas de procedimiento y de fondo.

Aun cuando no son numerosos los casos ventilados ante el Tribunal Internacional de Justicia, puede citarse algunos, como la delimitación de la plataforma continental entre Libia y Túnez (1982); el tema Ambatielos, entre Grecia y Reino Unido de la Gran Bretaña (1953); el asunto del golfo de Maine entre Canadá y Estados Unidos de América (1980).

### **PROCEDIMIENTOS DE AUTOSOLUCIÓN**

Dependiendo de si el arreglo pacífico se confía exclusivamente a las partes en la controversia o que, por el contrario, se organice sobre las base de la intervención de terceros, cabe separar los procedimientos en autosolución cuya expresión viene a ser la negociación directa entre las mismas partes cuando logran llegar a un acuerdo.

### **PROCEDIMIENTOS DE HETEROSOLUCIÓN**

Son procedimientos de heterosolución: los buenos oficios, mediación, investigación, arbitraje, arreglo judicial, recurso a organizaciones internacionales, universales o

regionales, todos los cuales suponen la intervención de un tercero, extraño a las partes en la controversia.

En estos procedimientos de heterosolución hay que distinguir entre procedimientos de carácter no jurisdiccional (buenos oficios, mediación, investigación y conciliación) y procedimientos de carácter jurisdiccional (arbitraje y arreglo judicial).

### **PROCEDIMIENTOS NO JURISDICCIONALES**

Cuando la solución de la controversia se busca al margen de la aplicación del Derecho, estamos ante los procedimientos no jurisdiccionales o políticos. Entre éstos se encuentra: los buenos oficios, mediación y conciliación.

La esencia de los procedimientos de carácter no jurisdiccional radica en que la intervención del tercero queda sometida a la aceptación de las partes, tanto respecto de la utilización del procedimiento de arreglo pacífico como en relación con la solución alcanzada, que no se basa en consideraciones jurídicas y que se expresa en propuestas sin valor jurídico obligatorio para los Estados partes en la controversia.

### **PROCEDIMIENTOS JURISDICCIONALES**

Son aquellos procedimientos en los que la solución se intenta mediante la aplicación del Derecho como ante el arbitraje y el arreglo judicial, también denominados procedimientos jurisdiccionales.

En los procedimientos jurisdiccionales, la intervención del tercero mediante el recurso al procedimiento arbitral o arreglo judicial se fundamenta en la voluntad de los Estados partes, siendo su nota característica que la solución alcanzada se basa en Derecho y tiene carácter jurídico obligatorio. De ahí que, autorizadamente, la doctrina señala que el criterio más seguro de distinción entre procedimientos no jurisdiccionales y métodos jurisdiccionales de arreglo pacífico de controversias internacionales estriba en el carácter obligatorio o no de la decisión.

### **PROCEDIMIENTO INSTITUCIONALIZADO**

En función de la naturaleza del tercero interviniente, cabe distinguir entre arreglo de controversias en un marco institucional cuanto interviene la Corte Internacional de Justicia u Organización Internacional, universal o regional.

### **PROCEDIMIENTO NO INSTITUCIONALIZADO**

El arreglo pacífico de controversias mediante procedimientos no institucionalizados se realiza mediante el arbitraje, buenos oficios, mediación y comisión de conciliación.