

# Facilitation de comercio y herramientas para la internacionalización de las PYMES

Modelos de contratos comerciales internacionales, acceso al financiamiento, resolución alternativa de conflictos comerciales, branding & protección de marcas

Cali, Colombia - 24 & 25 de agosto de 2016.



## Ezequiel M. Guicovsky Lizarraga

Oficial Sénior, Desarrollo de negocios derecho del comercio y facilitación de comercio

Sección de facilitación de comercio y política comercial

División de apoyo al sector privado y a las instituciones de apoyo al comercio



EXPORT IMPACT  
FOR GOOD

# Centro de Comercio Internacional (CCI)

El Centro de Comercio Internacional fue constituido en 1964 y, desde entonces, actúa como punto de coordinación del sistema de las Naciones Unidas para la prestación de asistencia técnica en materia de comercio.

La misión del ITC es fomentar el crecimiento y el desarrollo inclusivos y sostenibles a través del comercio y el desarrollo empresarial internacional.

El ITC ofrece soluciones integradas para un conjunto básico de seis esferas prioritarias (Inteligencia comercial, integración económica, conexión a las CV, fortalecimiento institucional, comercio inclusivo, mejora del ambiente de los negocios).

Estas esferas prioritarias representan un conjunto coherente de intervenciones específicas adaptables a las necesidades de los beneficiarios.

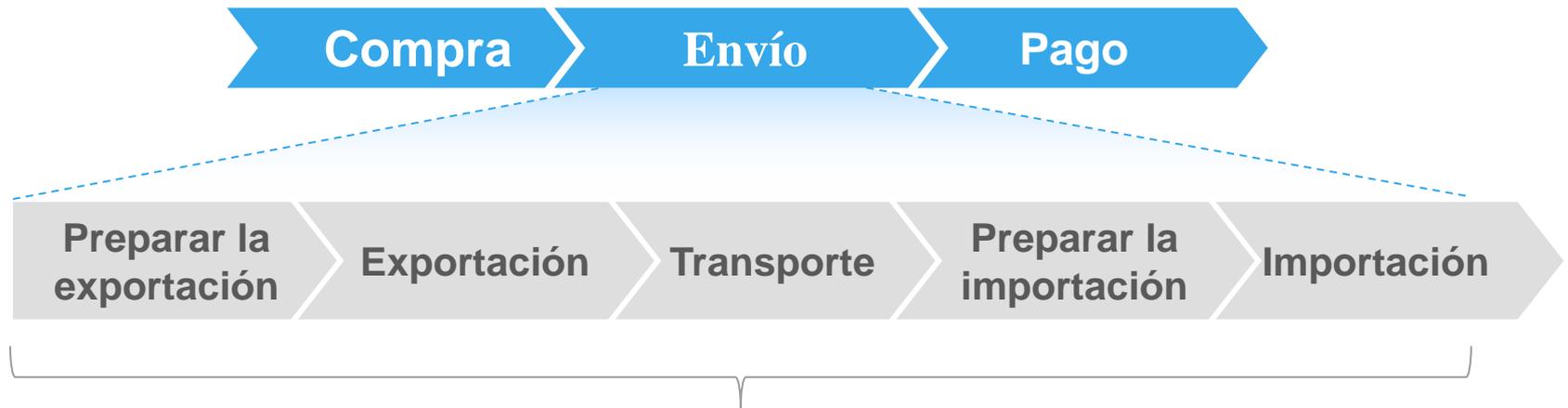


EXPORT IMPACT  
FOR GOOD

# Facilitation de comercio en el ITC

- Expansión del comercio e inclusión en las cadenas de valor
- Entorno empresarial propicio
- Dialogo público-privado & participación en la formulación de políticas

# Proceso de una transacción comercial internacional



## Procedimientos comerciales

- Celebrar el contrato
- Pedir las mercancías
- Informar la fecha de entrega
- Solicitar el pago



## Procedimientos de transporte

- Celebrar el contrato
- Recoger, transportar y entregar las mercancías
- Proporcionar los documentos de embarque e informes sobre el estado de recepción de las mercancías



## Procedimientos regulatorios

- Obtener las licencias de importación, exportación, etc.
- Presentar la declaración de aduanas
- Presentar la declaración de mercancías
- Aplicar procesos para una transacción segura
- Admitir las mercancías para importación/exportación



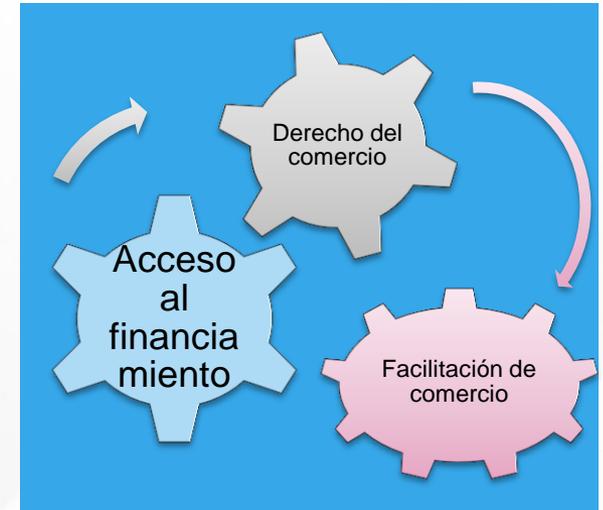
## Procedimientos financieros

- Brindar la calificación del crédito
- Suministrar el seguro
- Otorgar el crédito
- Ejecutar el pago
- Emitir las declaraciones



# Facilitación de comercio: mejora en el ambiente de los negocios para las PYMES

- Certeza en las transacciones comerciales
- Reducción de costos transaccionales para las PYMES
- Aumentar la participación e inclusión de las PYMES en las cadenas de valor globales (GVCs)



El CCI ayuda a los emprendedores y a las pequeñas empresas a pasar a la economía formal, crear oportunidades de exportación; ello reforzando las instituciones nacionales de apoyo al comercio y asistiendo en la formulación de políticas conducentes.

# Principios de la facilitación



# Aplicación de los principios de facilitación de comercio

Los 4 principios ...

- 1 ARMONIZACION
- 2 SIMPLIFICACION
- 3 ESTANDARDIZACION
- 4 TRANSPARENCIA

Se deben aplicar a:



**Legislación y regulaciones**



**Marco Institucional**



**Acceso a la información**

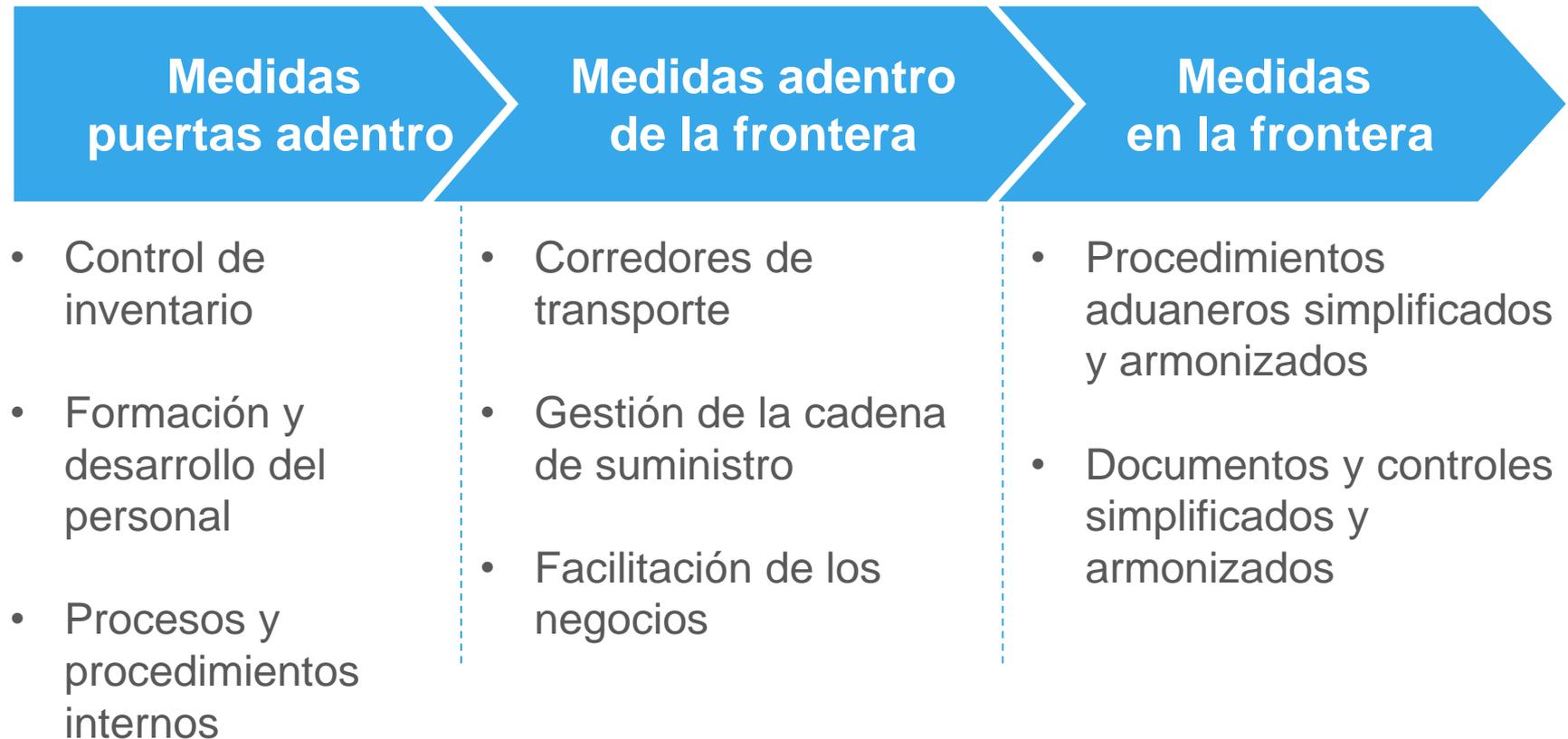


**Procesos Administrativos**



**Uso de la tecnología de la información**

# Diferentes vías para la facilitación del comercio

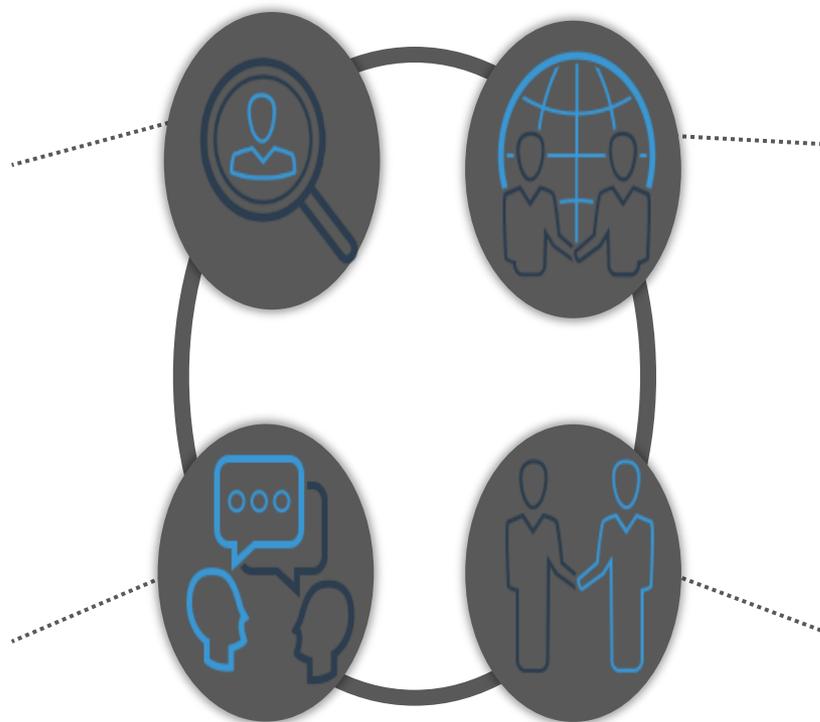


**Se pueden alcanzar mejores resultados si los ministerios y los organismos gubernamentales cooperan y trabajan codo a codo**

# Facilitación de comercio es ...

Una serie **comprehensiva y determinada de acciones para reducir el tiempo y el costo de comerciar**

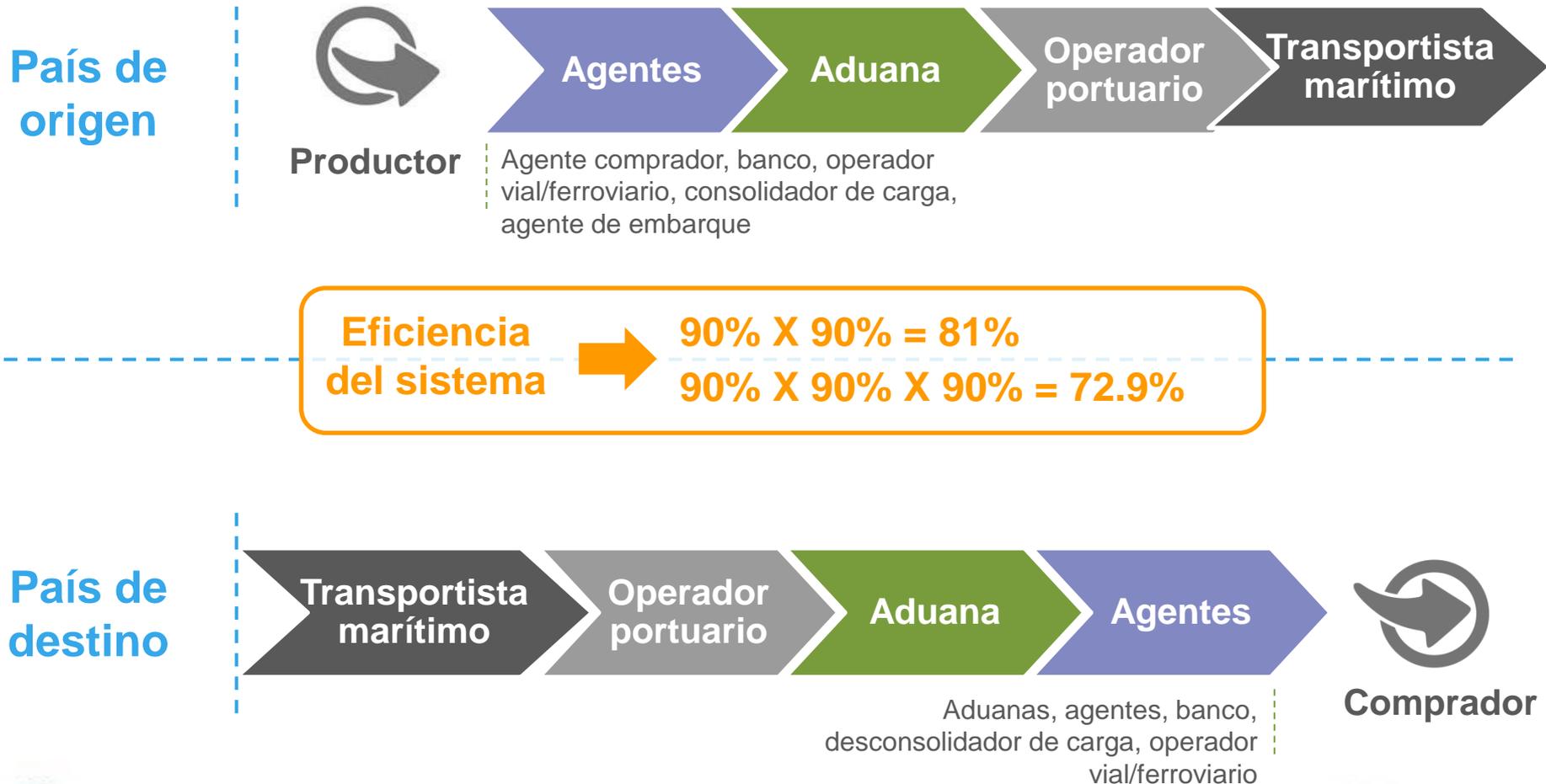
Una colaboración **permanente y una responsabilidad multi-agencia**



Basada en la **cooperación inter-gubernamental y acuerdos para asegurar uniformidad global**

Se alcanza solamente a través de la **colaboración entre los sectores público y privado**

# Cadena de suministro internacional



# La ineficiencia en la frontera se traduce en distintos costos directos e indirectos que impactan en la competitividad

## Costos directos

**Tiempo y recursos destinados a gestionar actividades administrativas relacionadas con la exportación**

- Recabar, producir, transmitir y procesar la información y documentos requeridos

## Costos indirectos

**Gastos operativos más elevados**

- Las demoras implican costos adicionales de transporte, seguros y almacenamiento

**Mayor capital circulante requerido**

- Los inventarios inmovilizados están a cargo del exportador (excepto en el caso de ventas EXW)

**Deterioro de productos**

- Las demoras pueden acarrerar la degradación de los productos, haciéndolos inaptos para la venta

**Oportunidades de negocios fallidas**

- Directas: una operación regional puntual
- Indirectas: el stock inmovilizado podría haberse vendido a un cliente local

# El tiempo como obstáculo para el comercio

- **Las demoras reducen el flujo de los intercambios en mucha mayor medida que los derechos de aduana**
  - Cada día de envío ahorrado equivale al 0,8 % *ad-valorem*<sup>1</sup>
  - Minimizar los obstáculos que afectan la cadena de suministro podría incrementar el PIB mundial seis veces más que la supresión de todos los aranceles<sup>2</sup>
- **Los productos “urgentes” se ven aún más afectados por las demoras**
  - Mercancías perecederas, *just-in-time*
- **Todo impacto negativo se ve reforzado por la falta de previsibilidad en los los plazos de admisión de las mercancías**

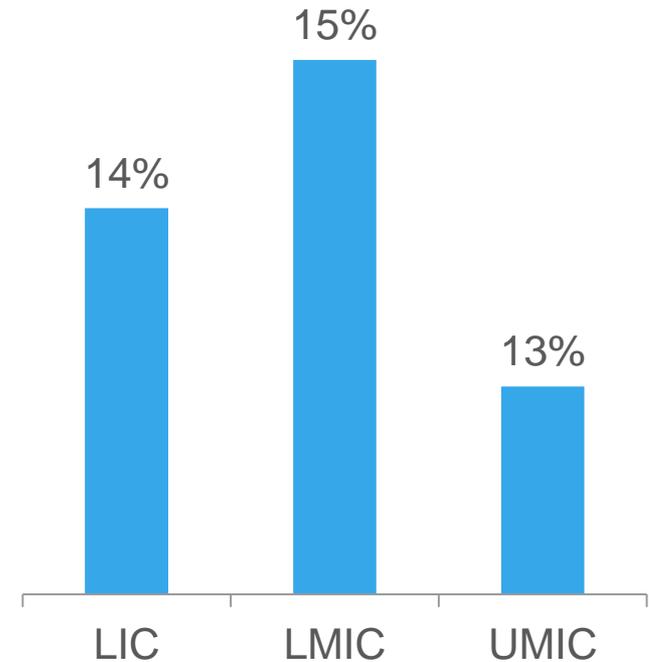
# Las PYMES son particularmente vulnerables a esos costes adicionales

- ❗ Las PYMES dedican en líneas generales más recursos humanos para realizar una exportación que una empresa grande
- ❗ El capital puente para el financiamiento de las PYMES es caro
- ❗ Las PYMES suelen ser clasificadas como operadores de “alto riesgo” por las agencias de frontera...
- ❗ ...y les resulta muy difícil acceder al régimen de “Operadores Autorizados”
- ❗ Las PYMES no poseen recursos para contratar a los grandes proveedores de logística que podrían acelerar los procedimientos de comercio internacional

# Costos de las transacciones comerciales (CTT)

- **Los CTT dependen de la mercancía, el comerciante y el país**
- Los CTT directos ascienden a entre el 2 y el 15% del valor de las mercancías
- Los CTT indirectos (demoras, corrupción, etc.) ascienden a entre el 1 y el 24%
- **Las medidas para la FC en la frontera pueden reducir estos costos de manera significativa**
- Del 13 al 15%, dependiendo del nivel de recetas del país

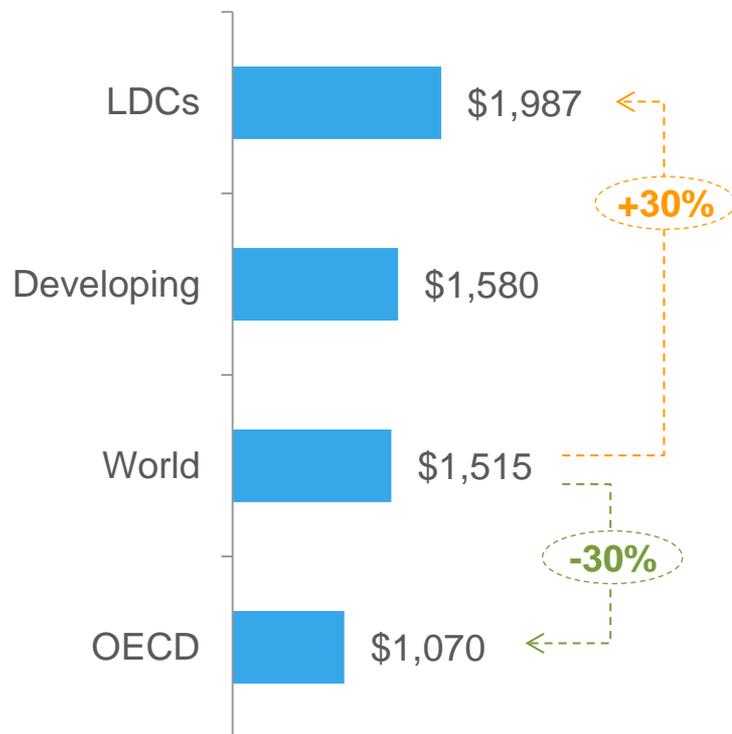
## Potencial global de reducción de los costos según las recetas



# El costo de los intercambios varía significativamente según el grado de desarrollo del país

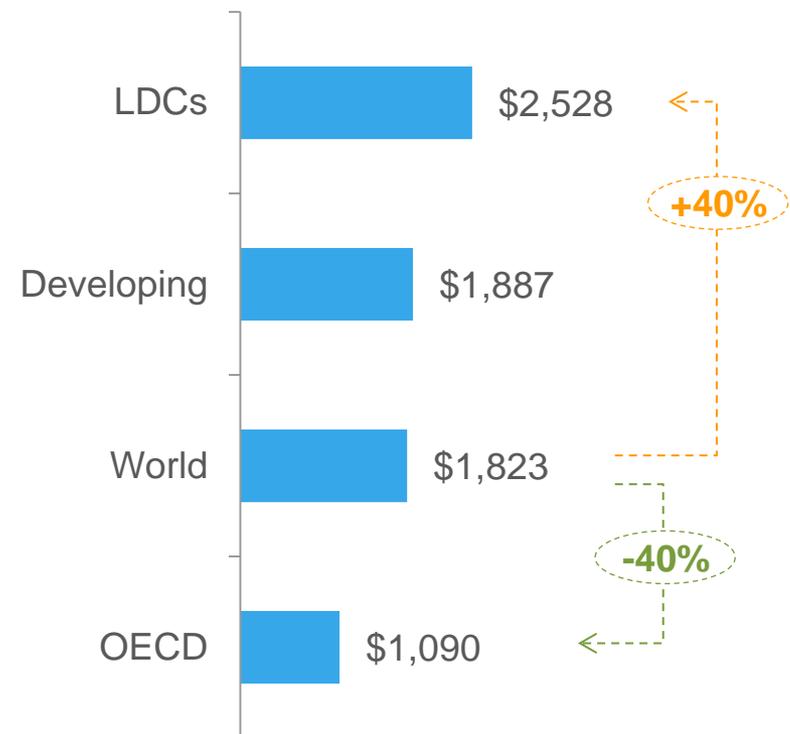
Los costos de exportación de los PMA son un 30% más altos que el promedio mundial...

\$ para exportar 20'CT



... y un 40% más altos tratándose de las importaciones

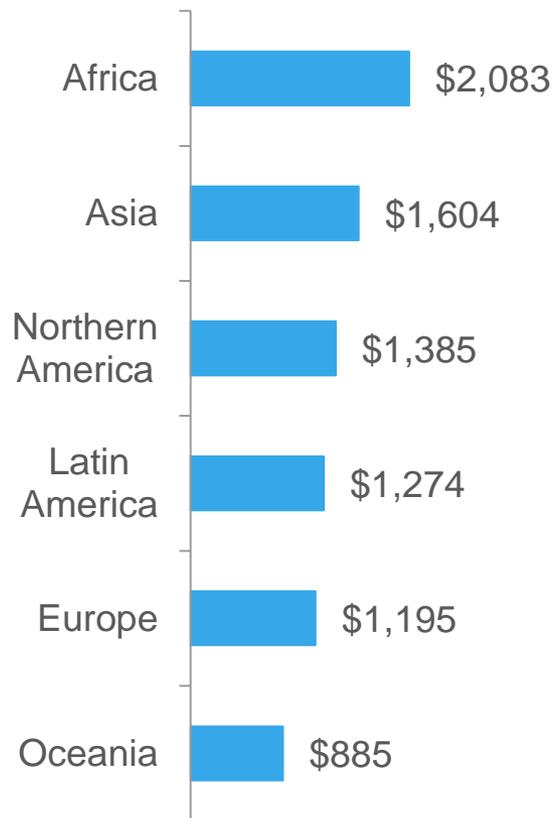
\$ para importar 20'CT



# Y según las regiones...

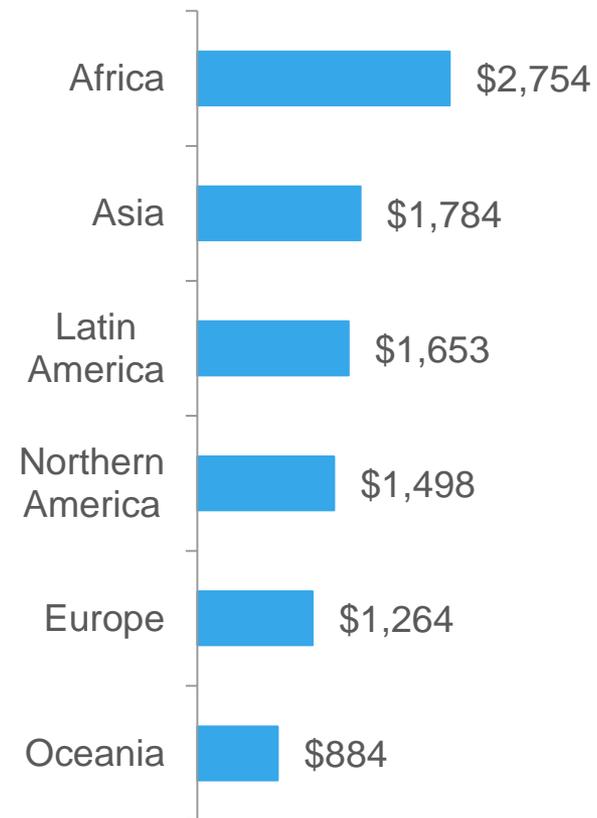
## Costo de exportación según la región

\$ para exportar 20'CT



## Costo de importación según la región

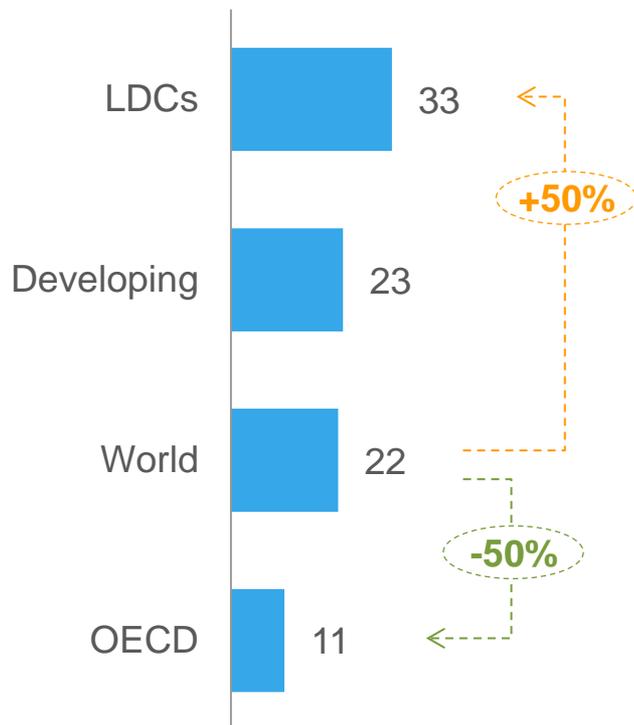
\$ para importar 20'CT



# Los plazos de los intercambios también varían significativamente según el grado de desarrollo del país

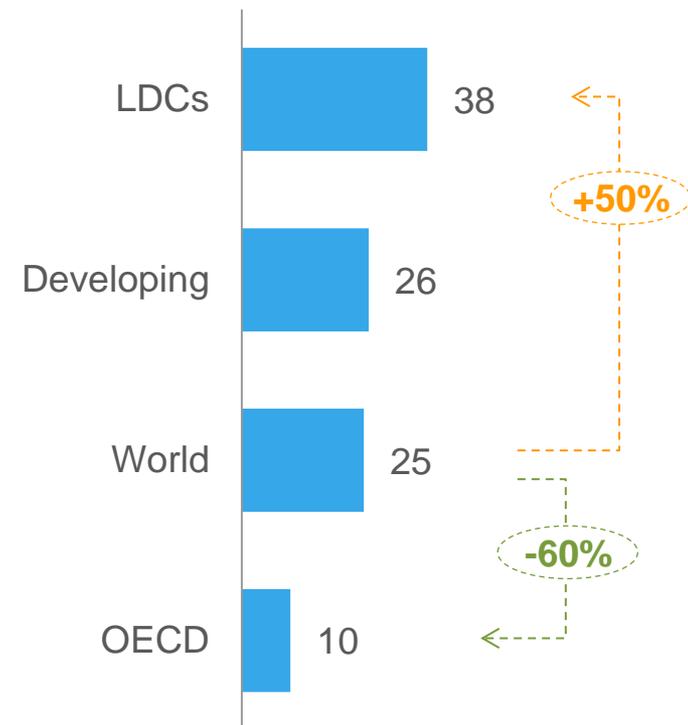
Los plazos de exportación de los PMA son un 50% más largos que el promedio mundial...

Días para exportar



...y un 50% más largos tratándose de las importaciones

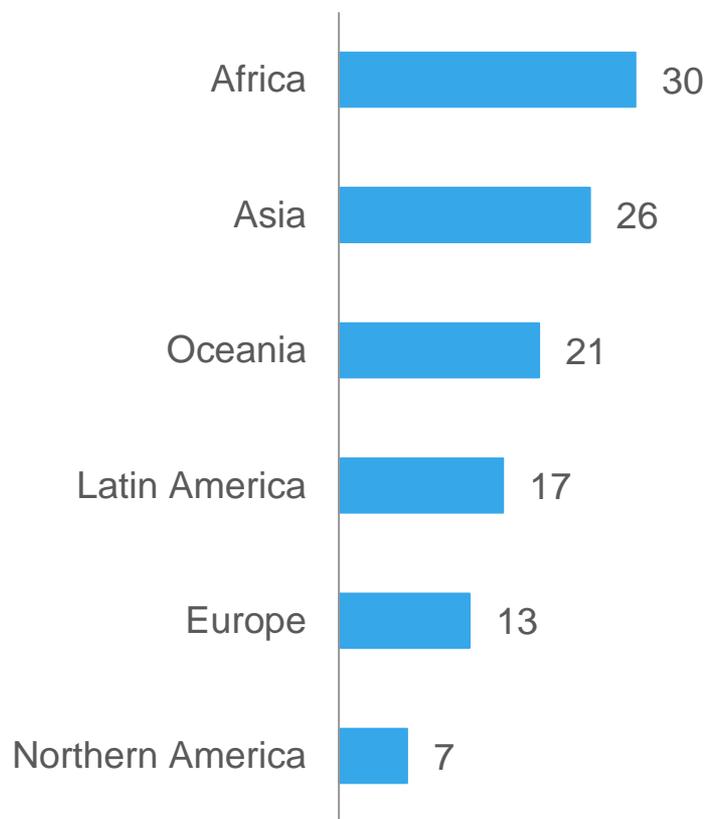
Días para importar



## Y según las regiones...

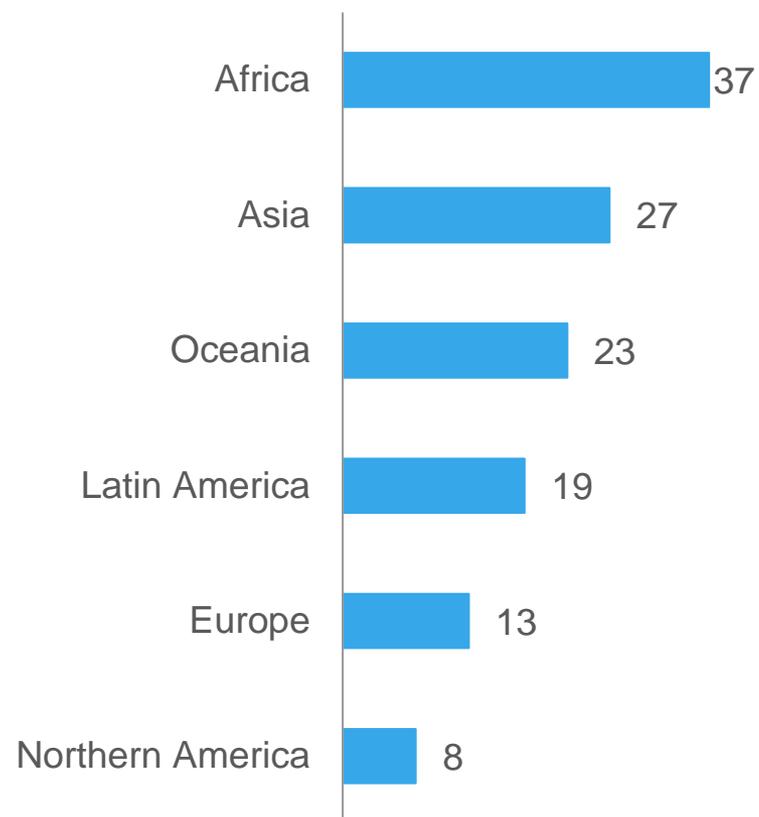
### Plazos de exportación según la región

Días para exportar 20'CT



### Plazos de importación según la región

Días para importar 20'CT



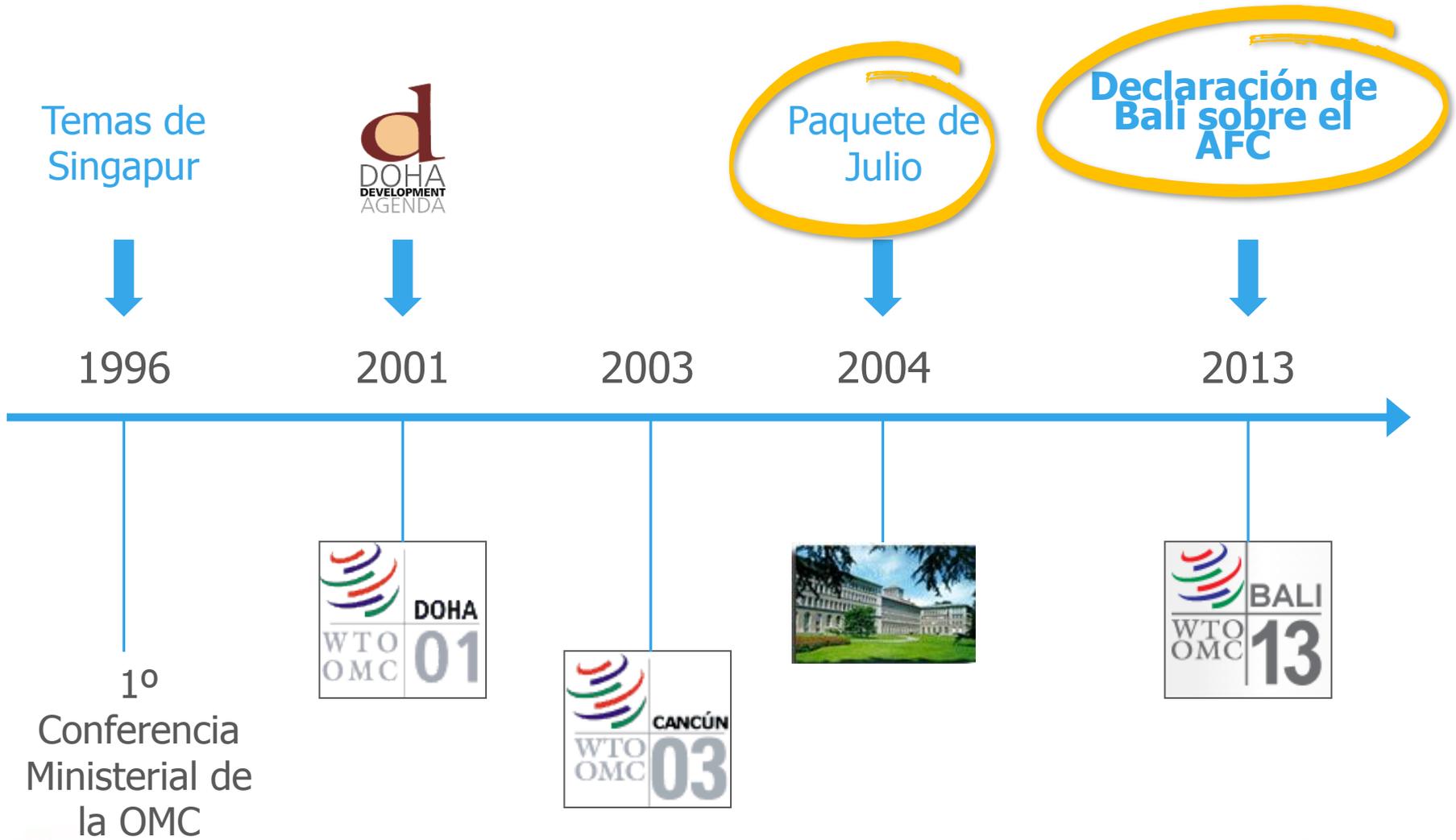
# Factores clave de competitividad empresarial y capacidad de atraer inversiones

# Facilitación del comercio y competitividad

- ✓ Los plazos de admisión en aduanas son **factores determinantes para la inversión extranjera, la condición de las exportaciones y la productividad**
- ✓ Para integrarse en la cadena de suministro global, la eficiencia de las **importaciones es tan importante como la eficiencia de las exportaciones**
- ✓ Las prácticas aduaneras ineficientes y los procedimientos complejos **reducen** considerablemente la **posibilidad de integrarse con éxito en la cadena de valor global**
- ✓ El costo de los intercambios es un elemento crucial para la competitividad y las inversiones directas en el extranjero

# El Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC)

# Cronología de las negociaciones sobre la FC



# Perspectiva de la Decisión Ministerial de Bali (DMB)

- ✓ **Conclusión de las negociaciones para la FC**
- ✓ **Consenso en torno al texto del AFC**
- ✓ **El Comité Preparatorio decidió:**
  - El examen jurídico del AFC
  - La adopción del Protocolo de Enmienda
  - La apertura del Protocolo para aceptación



# Próxima etapa inmediata: proceso de ratificación

-  El Comité Preparatorio sobre Facilitación del Comercio elabora un Protocolo de Enmienda
-  El Consejo General adopta el Protocolo
-  Los Miembros llevan a cabo su proceso interno de ratificación de tratados y notifican la aceptación del Protocolo a la OMC
-  El Protocolo se encuentra abierto a aceptación
-  El Acuerdo entrará en vigor una vez ratificado por **2/3 de los Miembros de la OMC**

# Relación con el GATT y otros acuerdos

-  **Los artículos V, VIII y X del GATT de 1994 conservan su vigencia**
  - Puesto que no han sido enmendados
  
-  **El AFC no puede reducir ninguna de las obligaciones contenidas en el GATT de 1994**
  - Incluyendo los artículos V, VIII y X
  
-  **En caso de conflicto con el GATT de 1994, prevalecerán las disposiciones del AFC**
  - Nota interpretativa general al Anexo 1A
  
-  **El AFC no puede reducir los derechos y obligaciones que corresponden a los Miembros en virtud del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio y el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias**

# Estructura del AFC



## Preámbulo



## Sección I – Disposiciones sustantivas

Artículos AFC	Alcance	Artículos del GATT
Artículos 1 a 5	Transparencia	Artículo X
Artículos 6 a 10	Impuestos y formalidades	Artículo VIII
Artículo 11	Tránsito	Artículo V
Artículos 12 y 13	Otras cuestiones	na



## Sección II – Trato especial y diferenciado



## Sección III – Disposiciones institucionales y finales

# Revisión de los artículos 1 a 10 del AFC

## Artículos relativos a la transparencia (1-5)

- 1 - Publicación y disponibilidad de la información
- 2 - Publicación y consultas previas a la entrada en vigor
- 3 - Resoluciones anticipadas
- 4 - Procedimientos de recurso o de revisión
- 5 - Otras medidas para reforzar la imparcialidad, la no discriminación y la transparencia

## Impuestos y formalidades (6-10)

- 6 - Disciplinas sobre los derechos y cargas establecidos para la importación y la exportación o en relación con ellas
- 7 - Levante y despacho de aduana de las mercancías
- 8 - Cooperación entre los organismos que intervienen en las fronteras
- 9 - Traslado de mercancías bajo control aduanero destinadas a la exportación
- 10 - Formalidades en relación con la importación, la exportación y el tránsito

# Revisión de otros artículos del AFC



## Artículo 11: Libertad de tránsito



## Artículo 12: Cooperación aduanera



## Sección II: Trato especial y diferenciado

\*Programa de asistencia técnica para categorización y puesta en conformidad con el AFC



## Sección III: Disposiciones institucionales y finales

- Artículo 23.1: Comité de Facilitación del Comercio
- Artículo 23.2: Comité Nacional de Facilitación del Comercio

\* Programa especial del ITC

# Naturaleza de las obligaciones del AFC

- El lenguaje del texto determina la naturaleza de las obligaciones**
  - establecerá, podrá establecer, se alienta a establecer, con sujeción a sus leyes y de modo compatible con ellas...
  
- La clasificación de la medida dentro de las categorías A, B o C no cambiará la naturaleza de las obligaciones**
  
- La categorización sólo determinará en qué momento se implementará cada medida en particular**
  
- En lo que atañe a las disposiciones de la categoría C, la categorización también ayudará en la solicitud de asistencia financiera y creación de capacidad**
  - Incluyendo la asistencia financiera

# Naturaleza y alcance de las obligaciones

## Los términos del acuerdo establecen distintos niveles de compromiso

---

- **Vinculante**
  - Art. 11.8 Los Miembros **no aplicarán** reglamentos técnicos ni procedimientos de evaluación de la conformidad... a las mercancías en tránsito
- **Esforzarse por...**
  - Art.1.2.3 **Se alienta** a los Miembros a que faciliten más información relacionada con el comercio...
- **Combinación**
  - Art.1.3 Cada Miembro **establecerá o mantendrá, dentro de los límites de los recursos de que disponga**, uno o más servicios de información...

# Naturaleza de la obligación - Ejemplos

## Expresión legal utilizada en el AFC

## ¿Cómo debería interpretarse?

Publicará...

Cumplimiento obligatorio; la medida ha de implementarse según lo descrito en la disposición, conforme con la categorización y fechas notificadas

- *Art.1.1 – Cada Miembro publicará prontamente...*

Podrá ofrecer...

Queda a discreción del Miembro implementar o no la medida

- *Art.7.1 – Un Miembro podrá ofrecer tales medidas de facilitación...*

Se alienta a (si fuera pertinente, si fuera procedente)

La medida exige esfuerzos por parte del Miembro para implementarla. El nivel de esfuerzo requerido se ve “diluido” por el empleo de expresiones como “si fuera pertinente / procedente”

- *Art.1.2 – Se alienta a los Miembros a que faciliten más información relacionada con el comercio por medio de Internet*

# Trato especial y diferenciado (TED) en el AFC

# TED en los acuerdos de la OMC

Los países en desarrollo y los países menos avanzados (PMA) han tenido un **trato favorable** en comparación con los países desarrollados y han sido una **'parte constitutiva'** de la OMC:

- Menor reducción de aranceles
  - Derechos de aduana
  - Productos cubiertos
- Período de implementación más largo
- Implementación retrasada o diferida
- Menores obligaciones
- Disposiciones especiales

# TED en los acuerdos de la OMC y en el AFC

Los países en desarrollo y los PMA han tenido un trato favorable en comparación con los países desarrollados y han sido una 'parte constitutiva' de la OMC

## TED en los acuerdos de la OMC

---

### Menor reducción de aranceles

- Derechos de aduana
- Productos cubiertos

### Período de implementación más largo

### Implementación retrasada o diferida

### Menores obligaciones

### Disposiciones especiales

## TED en el AFC

---

Cada país decide la categoría correspondiente a cada disposición (A, B o C)

El calendario de implementación de cada categoría es decidido por el propio país

La implementación de la categoría C está relacionada con la creación de capacidad (CC)

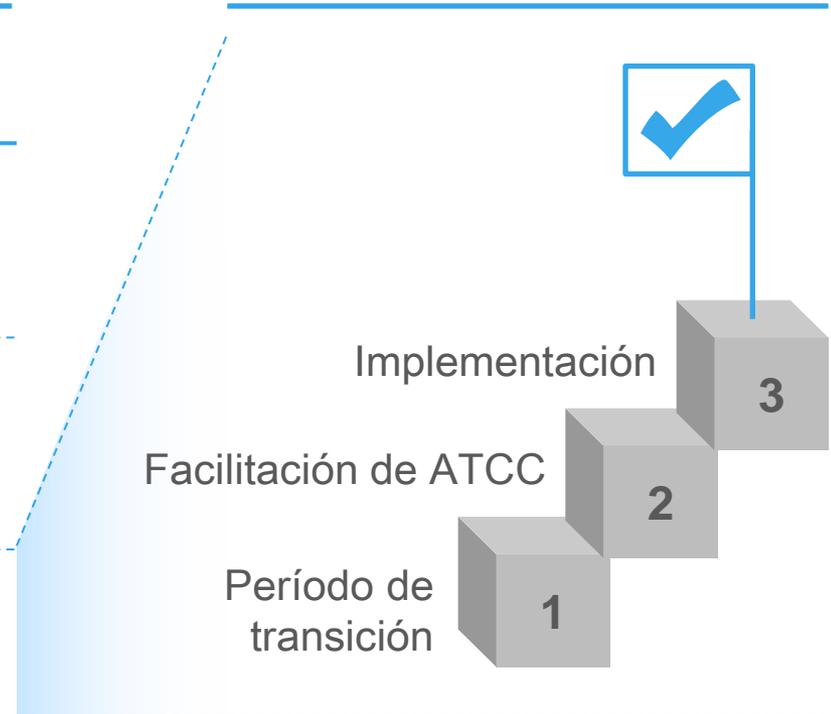
- A través de la facilitación de asistencia técnica (AT), lo cual incluye la asistencia financiera (AF)

# Calendario y alcance de los compromisos

## 3 categorías distintas de compromiso: A, B y C

Categorías	Calendario	Condición
A	Con la entrada en vigor del AFC	∅
B	(x) años después de la entrada en vigor	∅
C	(x) años después de la entrada en vigor	ATCC

## Proceso de implementación de las disposiciones de la categoría C



# Mecanismo de alerta inmediata

**Si un Miembro tuviera dificultades en implementar las medidas en las fechas definitivas que haya fijado, deberá notificarlo al Comité:**

- Países en desarrollo: a más tardar 120 días antes de la fecha de vencimiento
- PMA: a más tardar 90 días antes de la fecha de vencimiento

**Asimismo, deberá notificar las nuevas fechas estipuladas e indicar las razones de la demora**

**Se le concederá un plazo adicional si se trata de la primera solicitud y siempre y cuando:**

- La prórroga solicitada no supere los 18 meses (países en desarrollo)
- La prórroga solicitada no supere los 3 años (PMA)

**Las prórrogas subsiguientes que pudieran solicitarse al Comité serán consideradas con ánimo favorable**



# Otros mecanismos del AFC

## Cambios entre las categorías B y C

---

**Los países en desarrollo y los PMA tienen la posibilidad de transferir disposiciones entre las categorías**

- Previa notificación al Comité

**La notificación de cambio entre las categorías B y C deberá informar sobre:**

- La asistencia técnica
- La creación de capacidad
- Las necesidades financieras

**La prórroga de los plazos, si fuera necesaria, se solicitará mediante el mecanismo de alerta inmediata**

## Solución de diferencias – Período de gracia

---

**Para las medidas de la categoría A**

- Países en desarrollo: 2 años después de la entrada en vigor
- PMA: 6 años después de la entrada en vigor

**Para las medidas de las categorías B y C**

- 8 años después de la implementación de la disposición (únicamente para PMA)

**Posibilidad de realizar consultas durante el período de gracia**

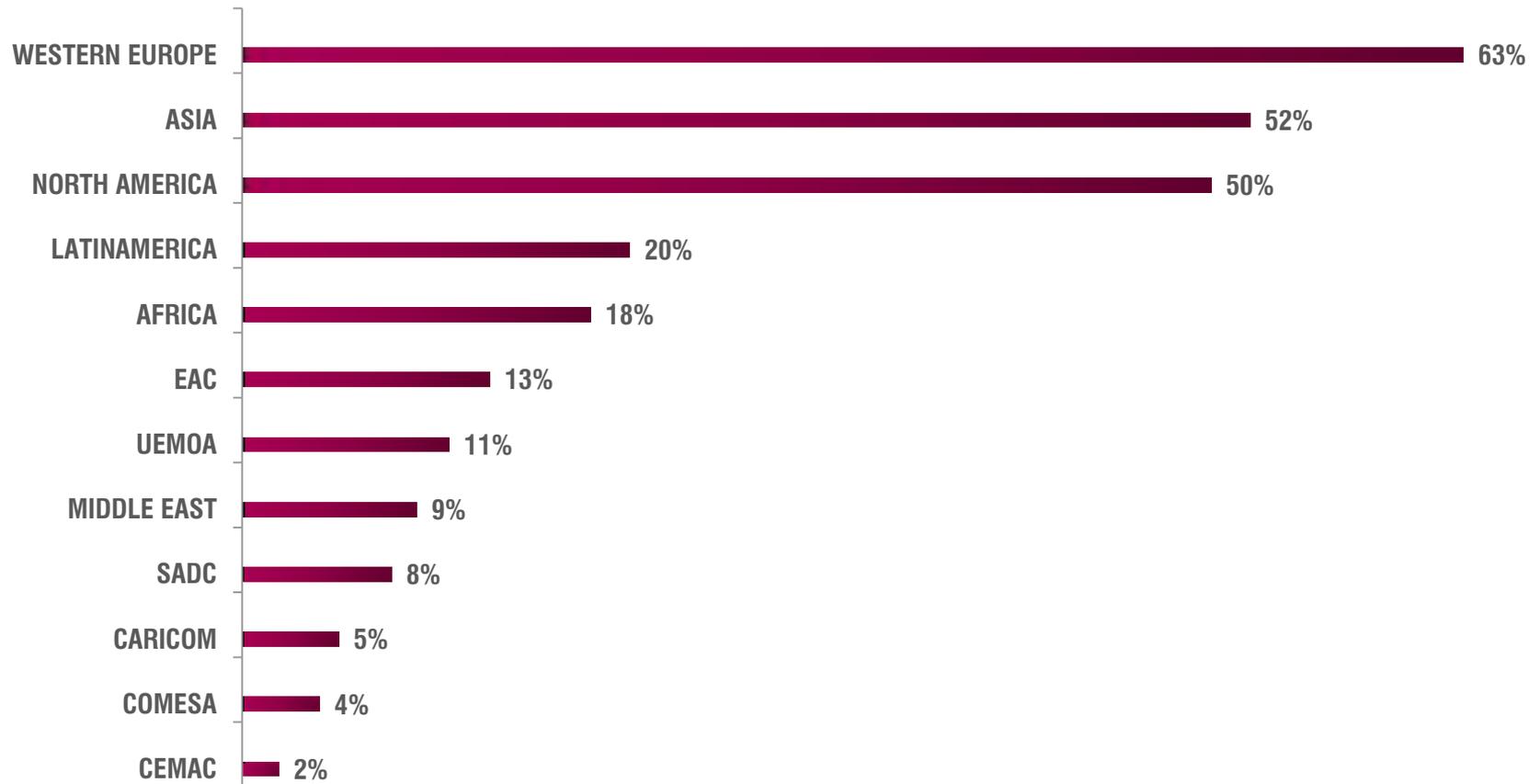
- Para discutir temas relativos a la implementación

**Debida moderación al invocar el Entendimiento sobre solución de diferencias tratándose de PMA**

# Desafíos regionales en el AFC

# Comercio intra-regional

## Nivel del comercio intra-regional pore región



### Sources:

1. UN AfricaRenewal Online: <http://www.un.org/africarenewal/magazine/august-2014/intra-africa-trade-going-beyond-political-commitments>
2. Regional Integration in ACP countries by ODI (Overseas Development Institute, UK) supported by European Commission: [http://ec.europa.eu/development/icenter/repository/Regional-Integration-Report-18-09-2008\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/development/icenter/repository/Regional-Integration-Report-18-09-2008_en.pdf)
3. Establishing CARICOM's Real Natural Trading Partner, CCMF-UWI: [http://www.ccmf-uwi.org/files/publications/conference/2010/8\\_3-Hosein\\_Khadan-p.pdf](http://www.ccmf-uwi.org/files/publications/conference/2010/8_3-Hosein_Khadan-p.pdf)
4. WTO International Trade Statistics 2015

# Cláusula de integración regional para la implementación del AFC

## Art.21

### Suministro de asistencia

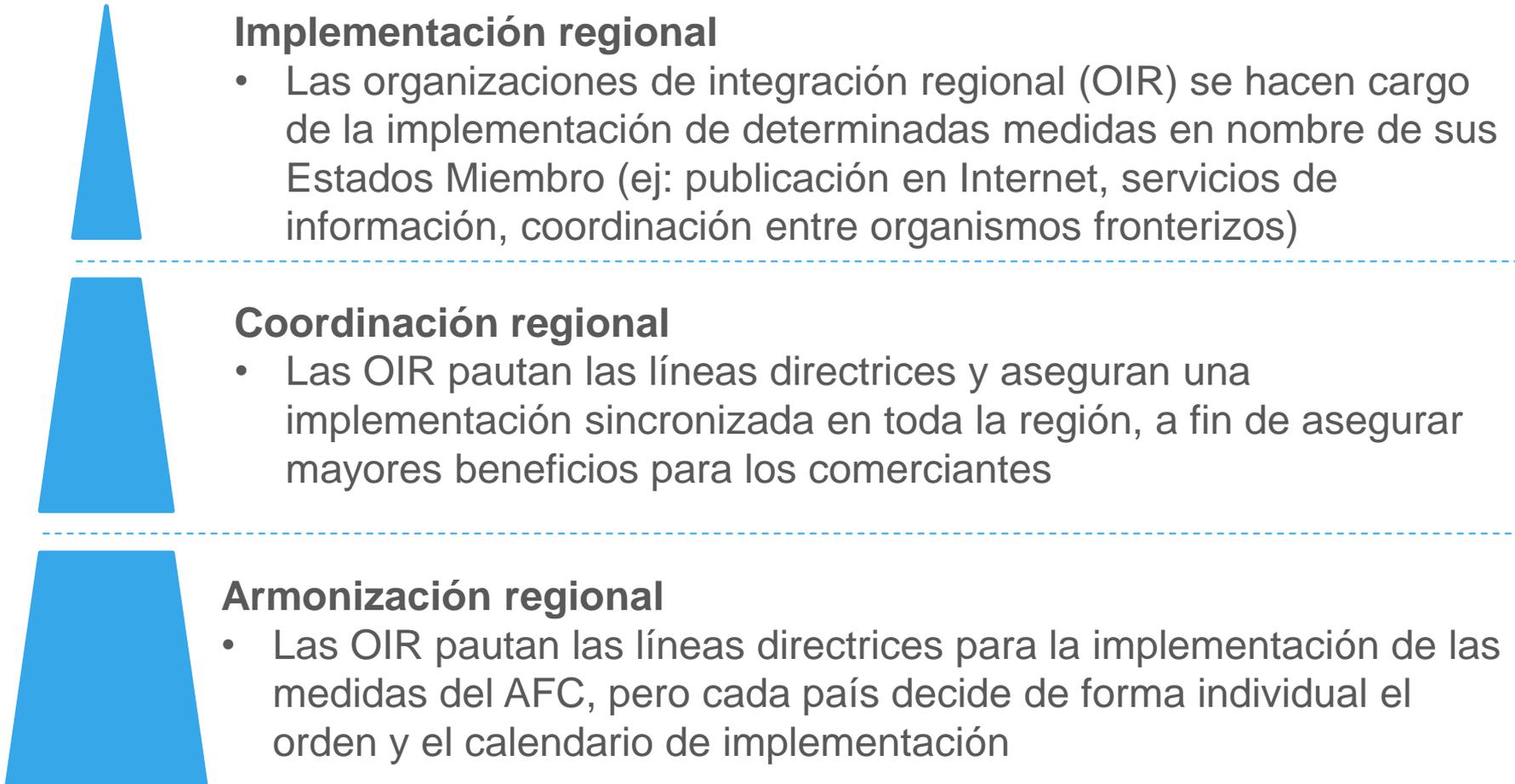
*Los Miembros se esforzarán por incluir actividades para abordar los desafíos regionales y subregionales y promover la integración regional y subregional*

## Art.24

### Disposición final

*Los miembros de una unión aduanera o de un arreglo económico regional podrán adoptar enfoques regionales para facilitar la aplicación de las obligaciones que les corresponden en virtud del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio, incluso mediante el establecimiento de órganos regionales y el recurso a éstos.*

# Se deben considerar 3 niveles de intervención regional



# Un enfoque regional de la implementación maximizará los beneficios del AFC

## **A menudo, la potestad reglamentaria ha sido delegada al nivel comunitario**

- En las áreas donde el marco reglamentario y las políticas regionales se ven directamente afectados, la intervención regional debería anteceder a la legislación nacional.
- Ejemplo: Código Aduanero de la UEMOA, Código aduanero uniforme centroamericano (CAUCA) y el Reglamento (RECAUCA).

## **Necesidad de armonización de las prácticas y las regulaciones**

- Una intervención nacional no suficientemente coordinada puede traducirse en prácticas perturbadoras y contraproducentes (ej. publicaciones en Internet, coordinación entre organismos que intervienen en las fronteras).

## **Posibilidad de lograr la eficiencia una economía de escala y la puesta en común de los recursos**

- Ej: acondicionamiento de depósitos con temperatura controlada para mercancías perecederas

## **Sólo una reforma sincronizada permite que las empresas se beneficien plenamente del AFC**

- El rendimiento global de la cadena de suministro = rendimiento del eslabón más débil

**En cualquier caso la obligación legal permanecerá en cabeza de cada miembro**

# Arreglos institucionales en el AFC

## Comités de Facilitación de Comercio: participación del sector privado

# Comité de Facilitación del Comercio en la OMC

**Por lo menos una sesión al año dedicada a:**

- Discutir los problemas relativos a la implementación
- Revisar los avances en materia de facilitación de ATCC
- Intercambiar experiencias e información
- Repasar las notificaciones de los donantes



# Sección III - Art. 23.2 del AFC: Comité Nacional de Facilitación del Comercio (CNFC)

Los Miembros de la OMC concluyeron las negociaciones sobre el AFC en Bali

- diciembre de 2013

Contar con un CNFC es una “**obligación vinculante**”

- No puede clasificarse en las categorías B o C
- Debe implementarse con la entrada en vigor del Acuerdo

*Art.23.2 - Cada Miembro **establecerá y/o mantendrá** un comité nacional de facilitación del comercio o designará un mecanismo existente para facilitar la **coordinación interna y la aplicación de las disposiciones** del presente Acuerdo. (el subrayado es nuestro)*

# “Obligación” .... ¿Qué significa? (1/2)

**El verbo en futuro indica que la disposición es obligatoria**

**“Establecerá y/o mantendrá” implica alguna de las siguientes opciones:**

- La creación de una nueva estructura
- El mantenimiento de una estructura existente
- La designación de una rama, organización o sección existentes para ejercer las funciones del Comité

**Es obligatorio contar con un mecanismo en vigor para realizar las tareas requeridas**

**Las responsabilidades del CNFC incluyen (a título indicativo no exhaustivo):**

- La coordinación interna (intercambio de información): ¿G2G (entre los Estados), G2B (entre el Estado y las empresas) y B2G (entre las empresas y el Estado), B2B (entre las empresas)?
- La aplicación de las disposiciones del AFC

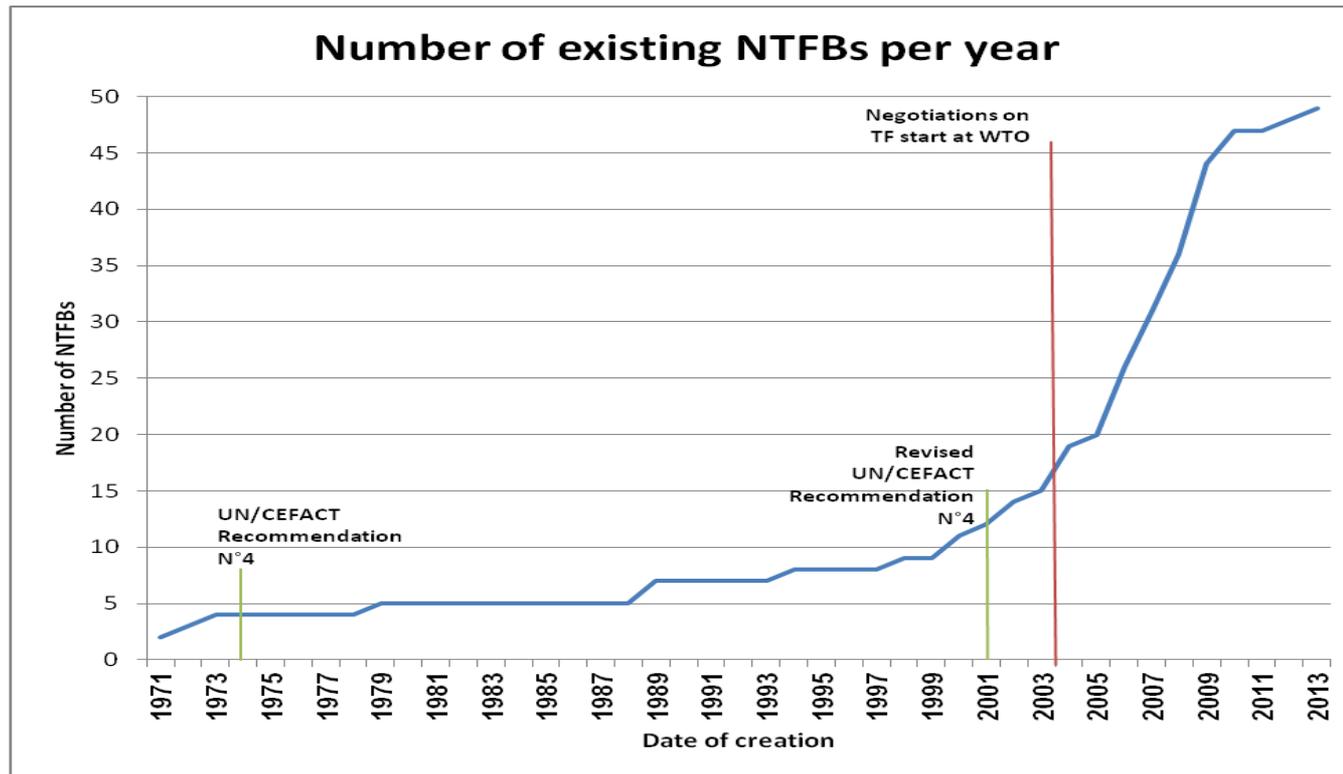
No es necesariamente un organismo de implementación de la FC

## “Obligación” .... ¿Qué significa? (2/2)

### **El AFC no hace referencia a:**

- La estructura y la gobernanza
- La financiación y la sustentabilidad
- Los miembros y la frecuencia de las reuniones
- Todo ello ha sido dejado a discreción de los Miembros
- La experiencia de los países hasta la fecha puede servir como orientación

# Número de Comités en alza



Con el tiempo, el número de Comités seguirá aumentando...  
 ...para alcanzar el número de Miembros de la OMC

Fuente: estudio UNCTAD 2013

# Qué se espera alcanzar con la implementación del AFC?

## Impacto en el comercio internacional

- **50% de reducción de los retrasos**
- **15% reducción en costos comerciales**
- **1 trillón US\$ aumento en exportación de mercaderías por año per annum**
- **15% aumento en # de productos por destino**
- **20% aumento en # de destinos por producto**



## Impacto en el ambiente de los negocios

- **Crecimiento de 500 billiones US\$ PIB**
- **Atracción de más inversión extranjera directa**
- **Mayor participación del las PYMES en el comercio**
- **Reducción de la corrupción relacionada con el comercio**
- **Mejor y mayor recolección de ingresos por parte de las autoridades**



# El AFC no va solucionar todos los problemas

El AFC no ha sido adoptado para lo siguiente:

- 1 **Mejorar la infraestructura logística**
- 2 **No apunta las fallas de procedimiento comerciales, financieras y logísticas**
- 3 **No aborda las regulaciones comerciales restrictivas o muy estrictas**



El AFC reducirá el tiempo y el costo para la preparación, presentación y procesamiento de la información y documentación relacionada con las transacciones comerciales transfronterizas

# CAUSAS DE LA INEFICIENCIA DEL COMERCIO TRANSFRONTERIZO

Estas ineficiencias se remontan a varias causas clave:

➤ Una mentalidad de control versus facilitation

➤ La falta de coordinación entre los organismos transfronterizos



➤ Hay intereses creados en la defensa de procedimientos innecesarios

➤ Los trámites son obsoletos y no han sido revisados por muchos años

➤ Falta de automatización y uso de tecnología IC

# OBSTACULOS DE PROCEDIMIENTO VS. OBSTACULOS REGULATORIOS

“75% de los obstáculos  
identificados en ineficiencias  
transfronterizas están  
vinculados al cumplimiento de  
los requisitos de procedimiento  
de la reglamentación en lugar  
del rigor de la propia norma.”

ITC, NTM.



# Rol del sector privado en la implementación del AFC



Jugar su parte



EXPORT IMPACT  
FOR GOOD

## LOS OBJETIVOS:

- cómo su empresa puede mejorar en el trabajo con los organismos transfronterizos
- En qué forma su comunidad empresarial puede influir en los esfuerzos para mejorar la eficiencia transfronteriza
- Desarrollar un conjunto de acciones para participar en el impulso hacia la mejora de la facilitación del comercio



# Los gobiernos tienen objetivos de política pública legítimos para implementar controles fronterizos

## Recaudación de ingresos

En países en desarrollo de los derechos e impuestos pueden representar hasta el 50% de los ingresos del gobierno



## Evitar el contrabando y la entrada de productos prohibidos

Las amenazas de seguridad cada vez mayor (por ejemplo, el terrorismo) y el tráfico de drogas en auge requiere una respuesta adecuada de las autoridades fronterizas



## Responder a las nuevas demandas de protección de la sociedad

La preocupación por la salud, la fauna y la flora públicas y el medio ambiente



Protección contra las prácticas desleales internacionales

# Y LAS EMPRESAS TIENEN RAZONES LEGÍTIMAS PARA SOLICITAR COMERCIO Y FRONTERAS SIMPLES, BARATAS Y EFICIENTES

## Desempeño de la empresa

**Fronteras ineficientes conducen a costes directos e indirectos que ponen en peligro el desempeño financiero y operacional de los negocios**



## Precios de insumos

**Fronteras ineficientes hacen aumentar el precio de los insumos importados y por ende reduce la competitividad empresarial**



## Ambiente de los negocios

**Fronteras ineficientes aumentan a la inversión extranjera directa, que son fundamentales para crear un entorno empresarial dinámico**



¿Quién es  
responsable  
de la  
creación de  
un entorno  
comercial  
propicio?



# SECTORES PÚBLICO Y PRIVADO TIENEN UNA RESPONSABILIDAD COMPARTIDA PARA CREAR UN ENTORNO COMERCIAL PROPICIO

**Sector público**

**Sector privado**

**Los  
intereses  
personales  
creados**

**Cuestiones  
de rol:  
batallas por  
el terreno**

**Evitar  
involucrarse**

**Mentalidad  
de control**

**Intereses  
individuales  
por sobre los  
intereses de la  
comunidad**

**Evasión**

# ENTONCES, ¿QUIÉN ES EL RESPONSABLE DE "MENTALIDAD FACILITACIÓN"? TODO EL MUNDO, INCLUIDO USTED!

Todos los interesados deben contribuir a la transición desde un ciclo de ineficiencia hacia un ciclo de eficiencia

## El ciclo de la ineficiencia



## El ciclo de la eficiencia



¿Qué se puede hacer?



# DOS ÁREAS A FOCALIZARSE

1

Lo que puede hacer a nivel de su empresa



2

Lo que puede hacer en el ámbito de su comunidad empresarial



¿Qué cree que  
puede hacer como  
empresa?



# ARREGLAR EL TECHO MIENTRAS EL SOL ESTÁ BRILLANDO!

## El proceso de 4 pasos para la conformidad



Manténgase informado

Participe en los procesos de consulta



Desarrolle relaciones de confianza

Consiga que sus sistemas estén en orden y conformidad, y sea honesto



# DESARROLLE RELACIONES DE CONFIANZA

Las relaciones se construyen sobre la confianza y se desarrollan con el tiempo. Para hacer esto:

1

Desarrolle y mantenga un historial de precisión y puntualidad para establecer la confianza

2

Comuniqué y tenga contacto regularmente con los agentes involucrados

3

Dé retroalimentación de manera constructiva y no combativa

4

Sea cortés, ser firme, no renuncie a sus derechos y opte por las apelaciones formales como último recurso



# APRENDA A TRABAJAR CON SUS DESPACHANTES DE ADUANA Y OPERADORES LOGISTICOS

- 1** Comprenda el papel del agente, sepa qué es lo que hacen
- 2** Sea claro acerca de la responsabilidad, usted es responsable ante las agencias de frontera
- 3** Conozca cómo instruir y hágalo formalmente (Instrucción al Agente de Carga)
- 4** Tenga en cuenta los intereses creados

# PARTICIPE EN LOS PROCESOS DE CONSULTA

1

Participe de asociaciones empresariales



3

Contribuya con los recursos siempre que sea posible para apoyar los esfuerzos de las asociaciones empresariales



2

Apoye iniciativas para recopilar datos y participe en encuestas



4

Participe en grupos de trabajo, comités, etc. cuando sea apropiado



¿Qué acciones pueden  
tomar como  
comunidad de  
negocios?



# “LOS SILOS SON SOLO PARA GRANOS” LA COMUNIDAD EMPRESARIAL DEBE ACTUAR EN CONJUNTO

Hay 4 tipos principales de acciones a tomar como una comunidad de negocios

**Organizarse como una sola voz**



**Substancie su posición y recomendaciones sobre la base de datos y experiencias**



**Colabore con las agencias de frontera**



**Involucrese en las plataformas de diálogo público-privadas y conozca sus derechos**



# Organizarse como una sola voz

Organizarse de manera tal que sea una única voz desde el sector empresarial puede significar la creación de equipos de trabajo especiales como parte de las Cámaras empresariales, asociaciones sectoriales, o una nueva organización.



Organización  
puede significar  
acciones como:

- El establecimiento de objetivos y planes de trabajo
- Compartir información y experiencias
- Herramientas para compartir y software

# Colabore con las agencias de frontera



**Reúnase regularmente con las agencias para:**

**1**

**Discutir  
cuellos de  
botella o  
problemas  
particulares**

**2**

**Discutir la  
implementación  
de nuevos  
trámites y  
procedimientos**

**3**

**Proporcionar  
retroalimentación  
sobre los  
aspectos  
prácticos de los  
trámites**

**Y recuerde que siempre hay dos temas:  
la regulación y de la modalidad de ejecución**

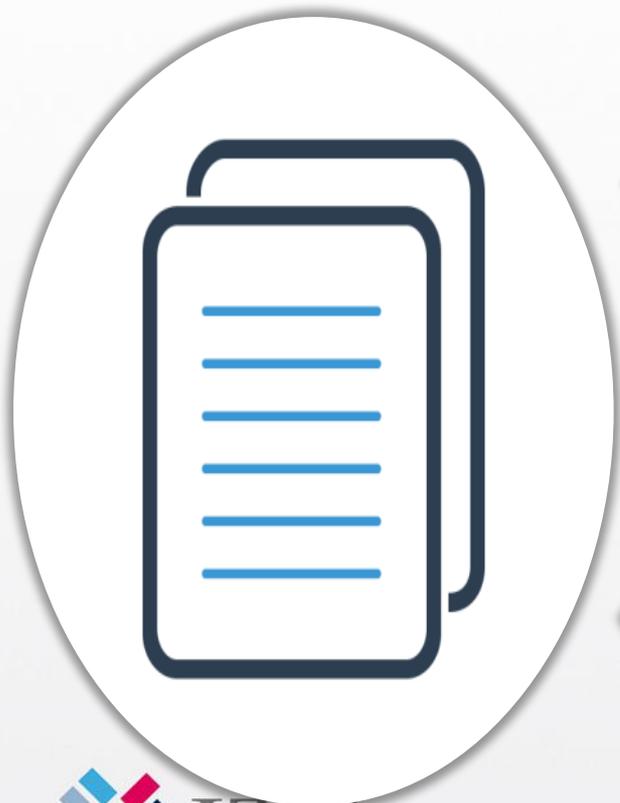
# LUCHE POR FOROS DE DIALOGO PÚBLICO PRIVADO INCLUSIVOS, EXHAUSTIVOS Y COORDINADOS



¿Está ya  
jugando su  
parte?



# EL AFC ESTABLECE LA PARTICIPACIÓN DEL SECTOR PRIVADO



Artículo 2

**OPORTUNIDAD DE FORMULAR  
OBSERVACIONES,  
INFOMACIÓN  
ANTES DE LA ENTRADA EN  
VIGOR Y CONSULTAS**

Artículo 23.2

**Comité Nacional de  
Facilitación del Comercio**

# COMITÉ NACIONAL DE FACILICIÓN DE COMERCIO: DÉ SU OPINION EN LOS PROCESOS DE REFORMA



El establecimiento de un Comité Nacional de Facilitación del Comercio es una obligación!



Todas las agencias de frontera así como los representantes del sector privado deben estar representados para coordinar y facilitar las reformas de facilitación del comercio



Es su derecho -y su deber- ser consultado y contribuir

Tómese de la mano del gobierno para que el Comité de FC funcione

# ¿CÓMO CONTRIBUIRÁ EL COMITÉ NACIONAL DE FACILITACIÓN DEL COMERCIO ?

## ¿Cuál es el mandato del Comité Nacional de Facilitación del Comercio?

- Identificar los cuellos de botella para el comercio transfronterizo
- Formular recomendaciones para reformas normativas y de procedimiento
- Supervisar la aplicación efectiva de las reformas de facilitación del comercio

## Cómo puede contribuir



Esté presente en la mesa



Pida que el sector privado esté representado en la estructura gubernamental



Participe en actividades



Contribuya a la financiación

Construya su  
plan de acción!



# 6 nuevas publicaciones en el area de facilitation de comercio



## Enabling trade: catalyzing TFA implementation in Brazil

- In collaboration with WEF



## National Trade Facilitation Committees: Moving towards implementation

- In collaboration with UNCTAD and UNECE



## Enabling trade: increasing the potential of trade reforms

- In collaboration with WEF



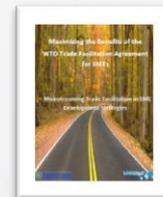
## Global Survey on TF and Paperless Trade Implementation

- In collaboration with UN regional commissions



## SMEs and the WTO Trade Facilitation Agreement: a training manual

- In collaboration with ICC, UNCTAD and UNECE



## Paperless trade facilitation for Small and Medium-sized Enterprises

- Ongoing

# Ejemplos de herramientas, publicaciones y servicios ofrecidos en el área de ambiente los negocios

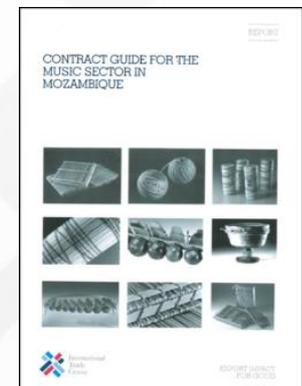
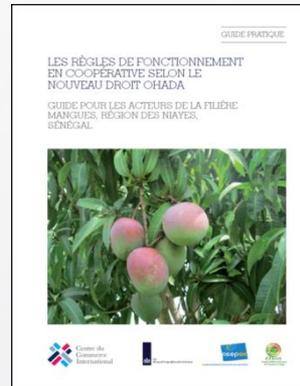
## ACCESS TO FINANCE for SMEs

- ✓ How to Access Finance: A Guide for SME Managers
- ✓ Islamic Banking Handbook and User Guide for SMEs
- ✓ Financing Services Exports\*
- ✓ Trade Finance: A Legal Guide for Cross-Border Transactions\*



## TRADE LAW

- ✓ Model contracts for SMEs:
- ✓ Better contract deals for Musicians
- ✓ Guide on informal to the formal economy



# Derecho del comercio internacional

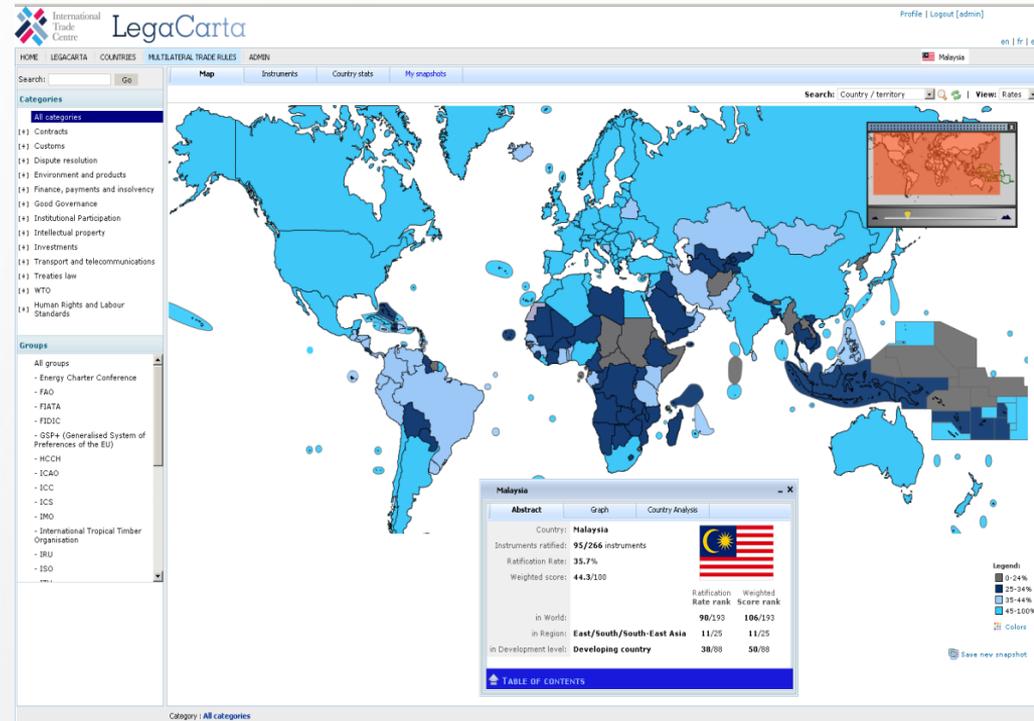
*Asistencia en las diferentes etapas de la transacción:  
pre-operación, transacción y posteriores etapas....*

# Programas

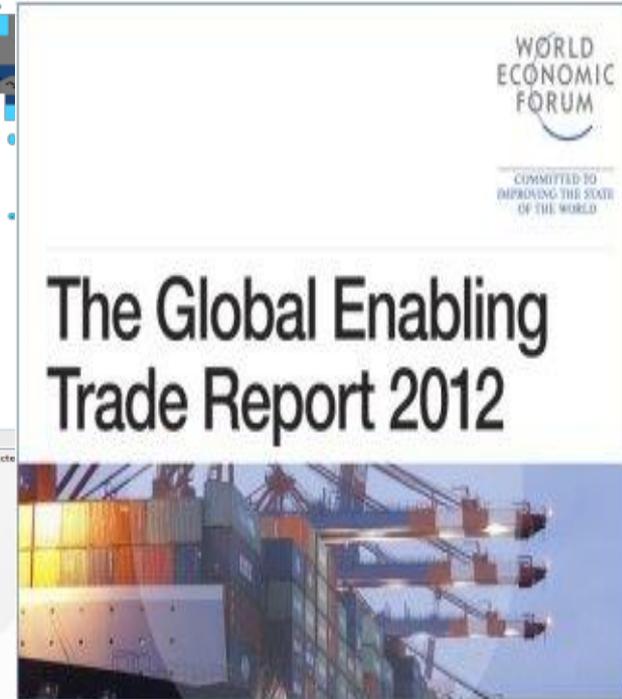
- Mejora del marco legal & regulatorio (LegaCarta)
- Negociación y redacción de contratos y guías para exportar (venta de mercancías, distribución, agencia, servicios, conflictos de leyes, comercio electrónico, etc.)
- Apoyo contractual e institucional a las cooperativas del sector agrícola (fruti-hortícola, *commodities*)
- *Branding* & Protección de la propiedad intelectual a nivel sectorial: Indicaciones geográficas & marcas, mercadeo & marca país
- Resolución alternativa de litigios comerciales (Arbitraje y Mediación)

# Apoyo a los *formuladores de políticas públicas*: base de datos de tratados internacionales - LegaCarta

- Mejora del marco jurídico y regulatorio internacional a través de la ratificación de tratados que afectan al comercio (incluyendo EU General System of Preferences - GSP+)
- 280 tratados internacionales
- Indices de ratificación
- 28 organizaciones internacionales
- Sensibilización público&privado
- [www.legacarta.net](http://www.legacarta.net)



# ITC's Trade Treaties Map (LegaCarta) contribuye desde 2009 con el WEF Global Enabling Report

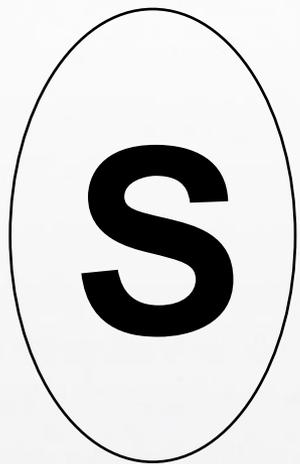


# Modelos de Contrato para PYMES

# Transacción



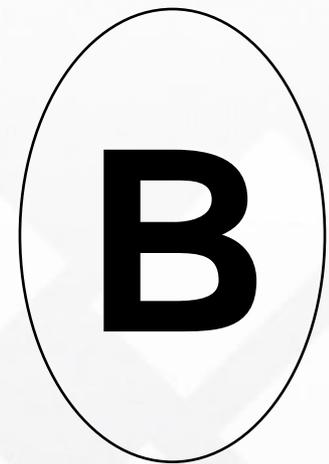
**Productos & servicios**



**INFORMACION**



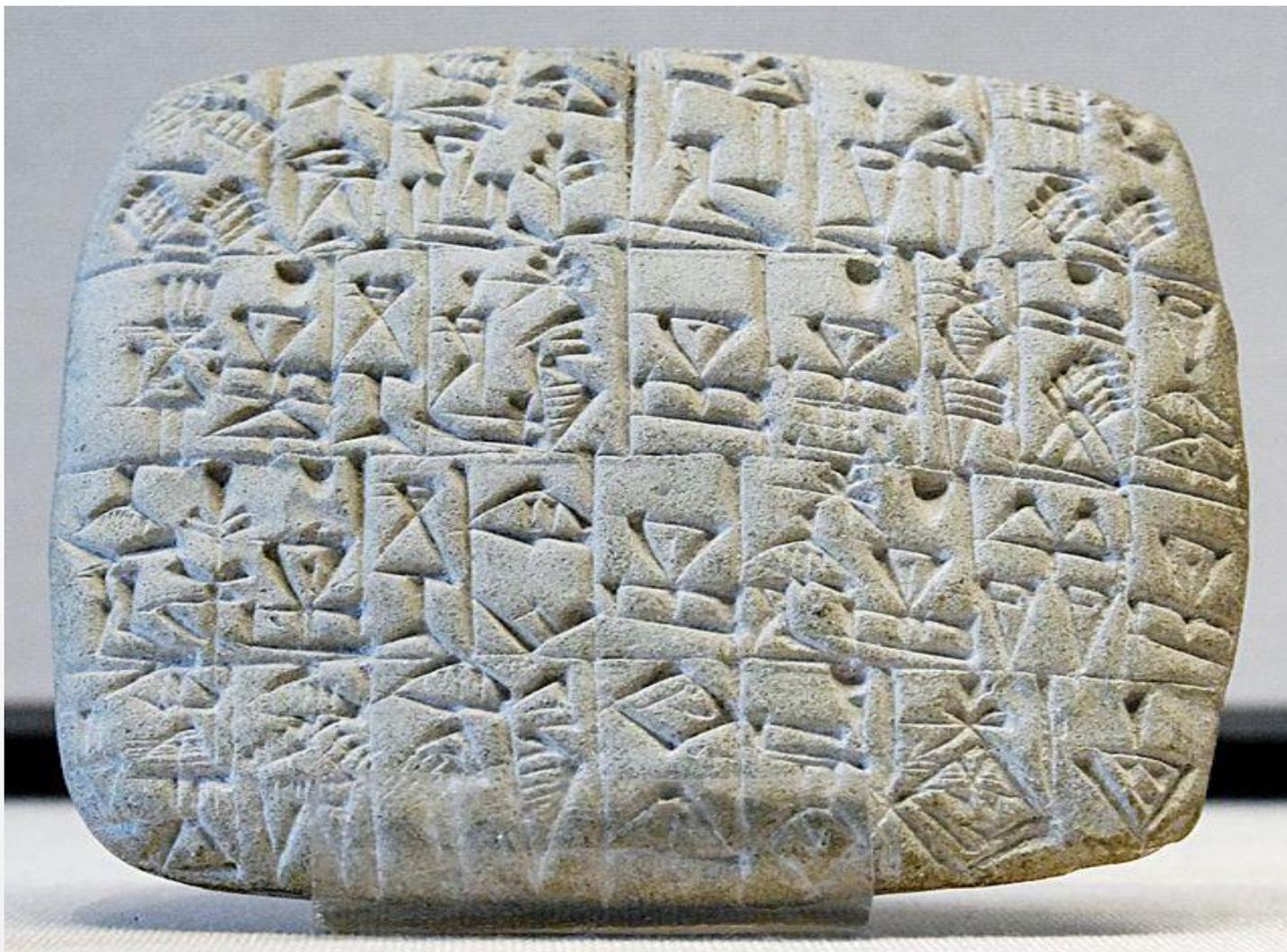
*Contratos &  
mejores  
prácticas*



**Financiamiento & Pagos**



Nada nuevo...



# Convencer a un comprador, enter a un nuevo mercado

Se debe establecer la credibilidad de la empresa vis-à-vis los posibles clientes y su capacidad de comerciar.



Ganar credibilidad es difícil y requiere mucho tiempo y esfuerzo, perderla puede ser extremadamente rápido; recuperarla casi imposible...

Solo así las empresas establecen Confianza. "Cuentas y términos claros garantizan relaciones de negocio de largo plazo".

# Negociación constructiva



# United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods - Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías



Legend:  
■ Ratified  
■ Not ratified  
■ Colors

# Modelos de Contrato para PYMES

- **Armonización** de las prácticas contractuales a través de la adopción, disseminación y uso de **modelos de contrato** para pequeñas empresas (PYMES)
- Habilidades y acceso a servicios legales
- Acceso a modelos puede apoyar el inicio de la expansión de una empresa hacia el extranjero y encontrar nuevos mercados
- **Las Instituciones de Apoyo al Comercio (IAP)** pueden asegurar la llegada a estos servicios y promover la armonización



*“I can’t paint without a model”. “People say - and I’m quite willing to believe it - that it’s difficult to know oneself - but it’s not easy to paint oneself either. Thus I’m working on two portraits of myself at the moment - for want of another model.” Letters to Theo*

# Donde encontrar modelos contractuales?

## Específicos para *commodities*

Asociaciones del sector u organizaciones especializadas:

- Cereals/Rice/Grain/etc. : GAFTA (London) Grain and Feed Trade Association
- Café & Cacao: asociaciones ya tienen desarrollados e impuestos sus modelos contractuales (American Coffee Association).

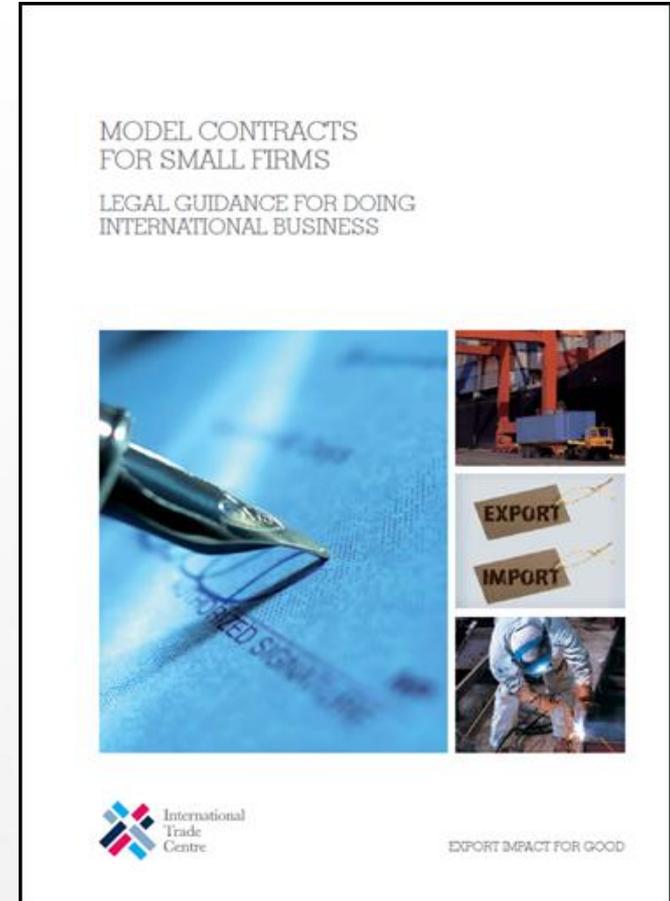
**Encontrar contratos comerciales equilibrados y adaptados para la pequeña empresa es difícil y rara vez están disponibles sin cargo...**

# ITC's Model Contracts for Small Firms

## WHAT DO THESE CONTRACTS COVER

- International **contractual alliance**,
- Corporate **joint venture**,
- Commercial **sale of goods** (**short** version),
- Commercial **sale of goods** (**long** version),
- Commercial **sale of perishable goods**,
- **Long-term supply** of goods,
- Contract **manufacture**,
- **Distribution** of goods,
- Commercial **agency**,
- Supply of **services**.

See: [www.intracen.org/publications](http://www.intracen.org/publications)



Adaptables

Equilibrados

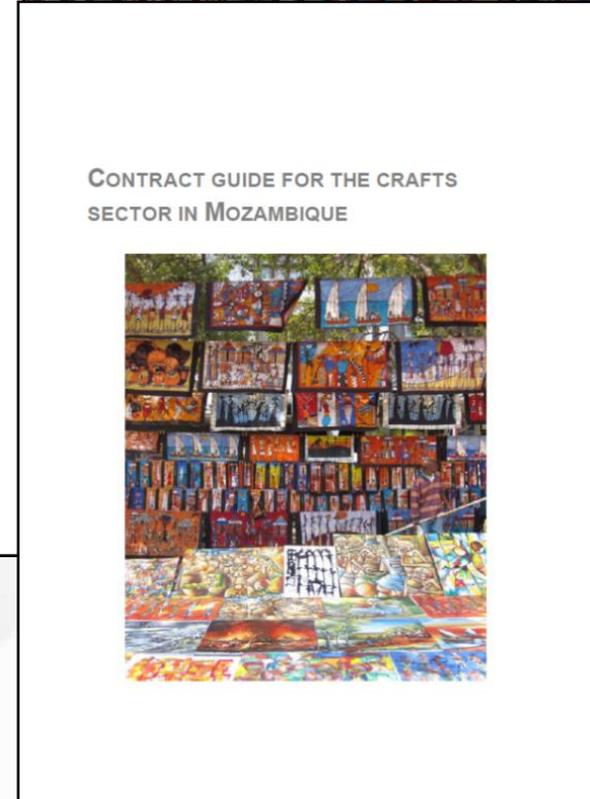
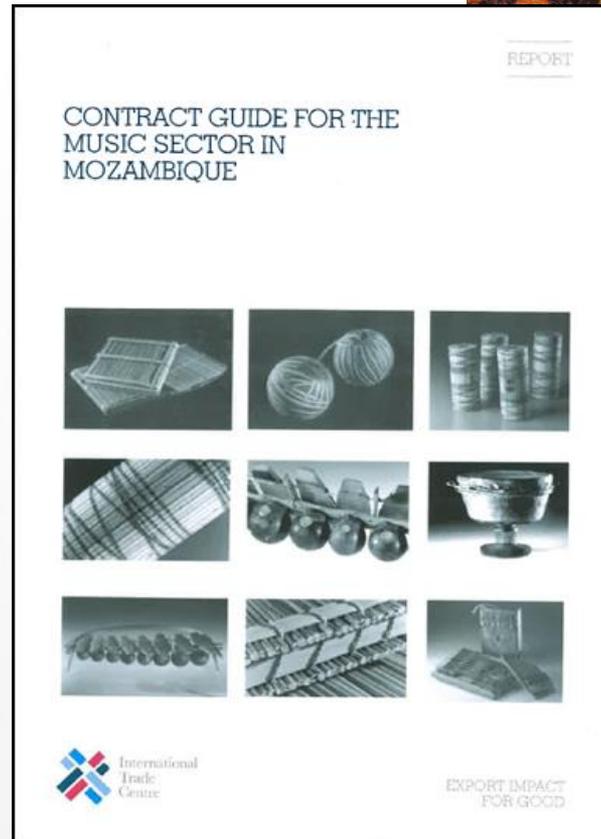
Gratuitos



# Apoyo sectorial

# Apoyo a las industrias creativas

Better contracts deals for Musicians in Mozambique: Developing contracts for musicians, legal support intervention for the music industry in Mozambique; 15 % increase in registered artists in the formal sector.



# Apoyo a Cooperativas agrícolas y asociaciones

## SMALLHOLDER PRODUCER ASSOCIATIONS & COOPERATIVES

STRENGTHENING SMALLHOLDER FARMER  
GROUPS FOR SUSTAINABLE EXPORTS  
AND SOCIAL DEVELOPMENT



Apoyo integral a  
Cooperativas,  
Asociaciones y  
Pequeños agricultores

## BUILDING CAPACITIES FOR MARKET ORIENTED AGRIFOOD PRODUCER ORGANIZATIONS

STRENGTHENING SMALLHOLDER FARMER  
GROUPS FOR SUSTAINABLE EXPORTS AND  
SOCIAL DEVELOPMENT



# Branding, indicaciones geográficas & marcas



Propiedad intelectual para el sector de industrias creativas



# Mecanismos de Resolución alternativa de concluictos (MARC): mediación & Arbitraje

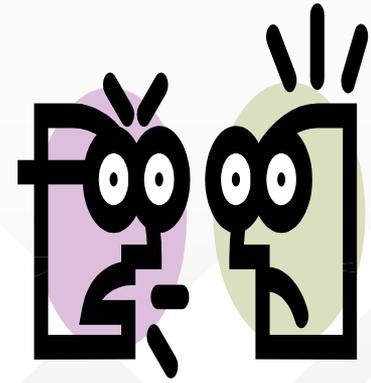
## Beneficios & Oportunidades



TRADE IMPACT  
FOR GOOD

# CONFLICTO DESTRUCTIVO

- ❖ Quita la atención de los temas más importante
- ❖ Polariza a gente y grupos, y reduce las posibilidades de cooperación
- ❖ Ocasiona comportamientos irresponsable o dañino



# Visión tradicional

## Intervención judicial

- Enmarcar la disputa en términos legales estrictos
- Soluciones limitadas para las partes que necesitan una enfoque amplio
- Costo de oportunidad: sujeto a los tiempos estaduales

# ALTERNATIVA: MEDIACIÓN

La *Mediación* es un *proceso* en el cual un tercero (mediador profesional) facilita y estimula la comunicación y la negociación entre las partes, y los asiste en llegar a un acuerdo voluntario\*.

# RESULTADO: ACUERDO DE MEDIACION

- Ganancia para ambas partes
- Se aprende para el futuro que puede haber más de una opción-solución para cada problema!
- **Expand the pie!**



# Efectos del acuerdo de medicación\*

- Vinculante y definitivo; final and binding -res judicata- “*chose jugée*”
- Vinculante y ejecutable; Legally enforceable, “force exécutoire ”



# Desafíos para la empresa

- Creatividad para buscar y evaluar su mejor propuesta
- Expandir la capacidad de acuerdo (transformación relacional)
- Aprender como reducir riesgos en futuras transacciones





"We build too many walls and not enough bridges".

"Los hombres construimos demasiados muros y no suficientes puentes".

*Isaac Newton* <sup>[1]</sup>



# Muchas gracias!

**Ezequiel Mariano Guicovsky Lizarraga**

Oficial sénior, Desarrollo de negocios

Facilitación de comercio y políticas para las empresas

[guicovsky@intracen.org](mailto:guicovsky@intracen.org)

