

Facilitación 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. Estas esferas prioritarias representan un conjunto coherente de intervenciones cuyos programas específicos se adaptan y personalizan en función del cliente. Todos los programas de las seis esferas contribuyen a la consecución de los objetivos del ITC.



EXPORT IMPACT
FOR GOOD

Facilitación 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

¿Qué es la facilitación del comercio?

¿Medidas en la frontera?

¿Procedimientos aduaneros?

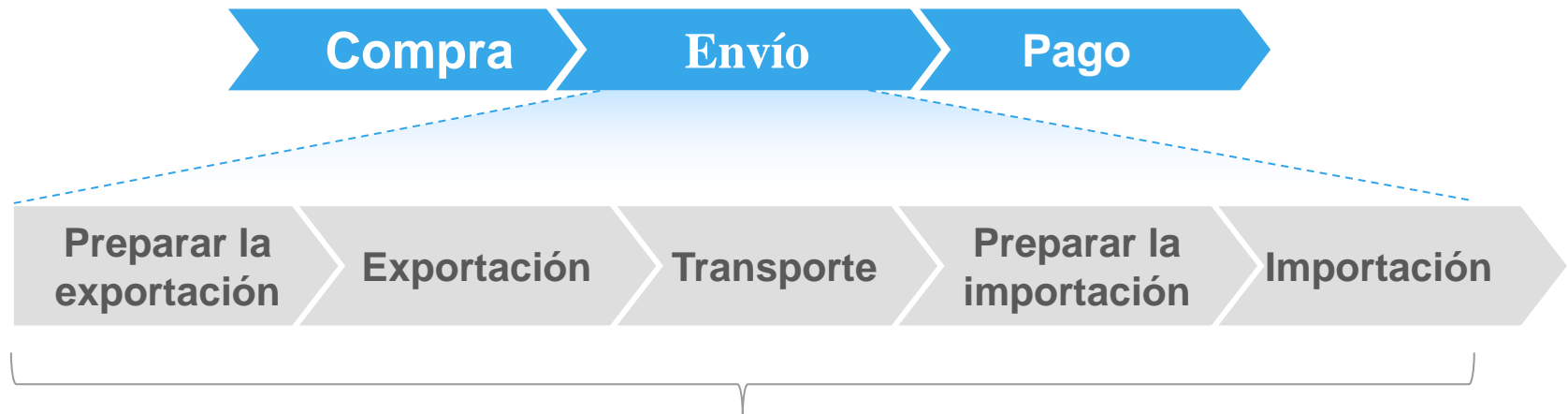
¿Comercio y seguridad?

¿Medidas no arancelarias?

¿Infraestructura?

¿Simplificación de los procedimientos y documentos comerciales?

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



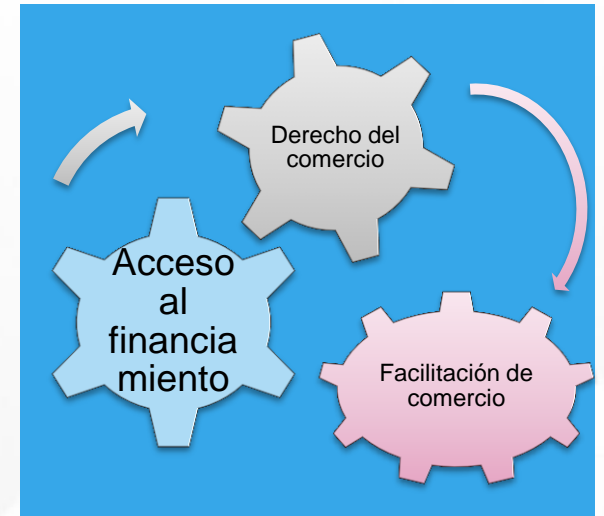
Procedimientos financieros

- 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



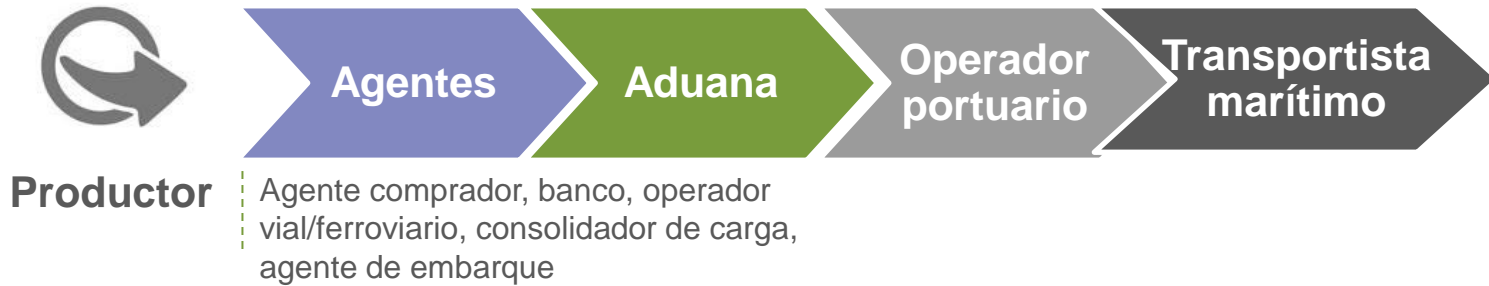
Procesos Administrativos



Uso de la tecnología de la información

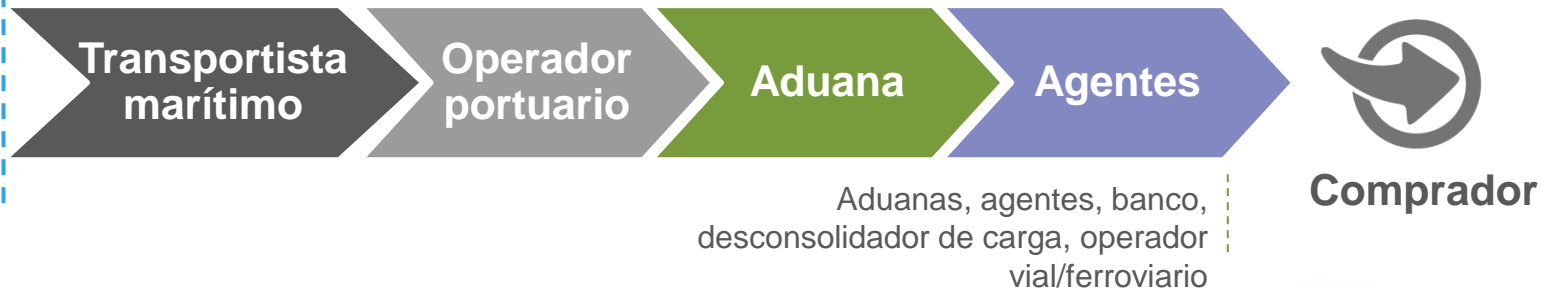
Cadena de suministro internacional

País de origen

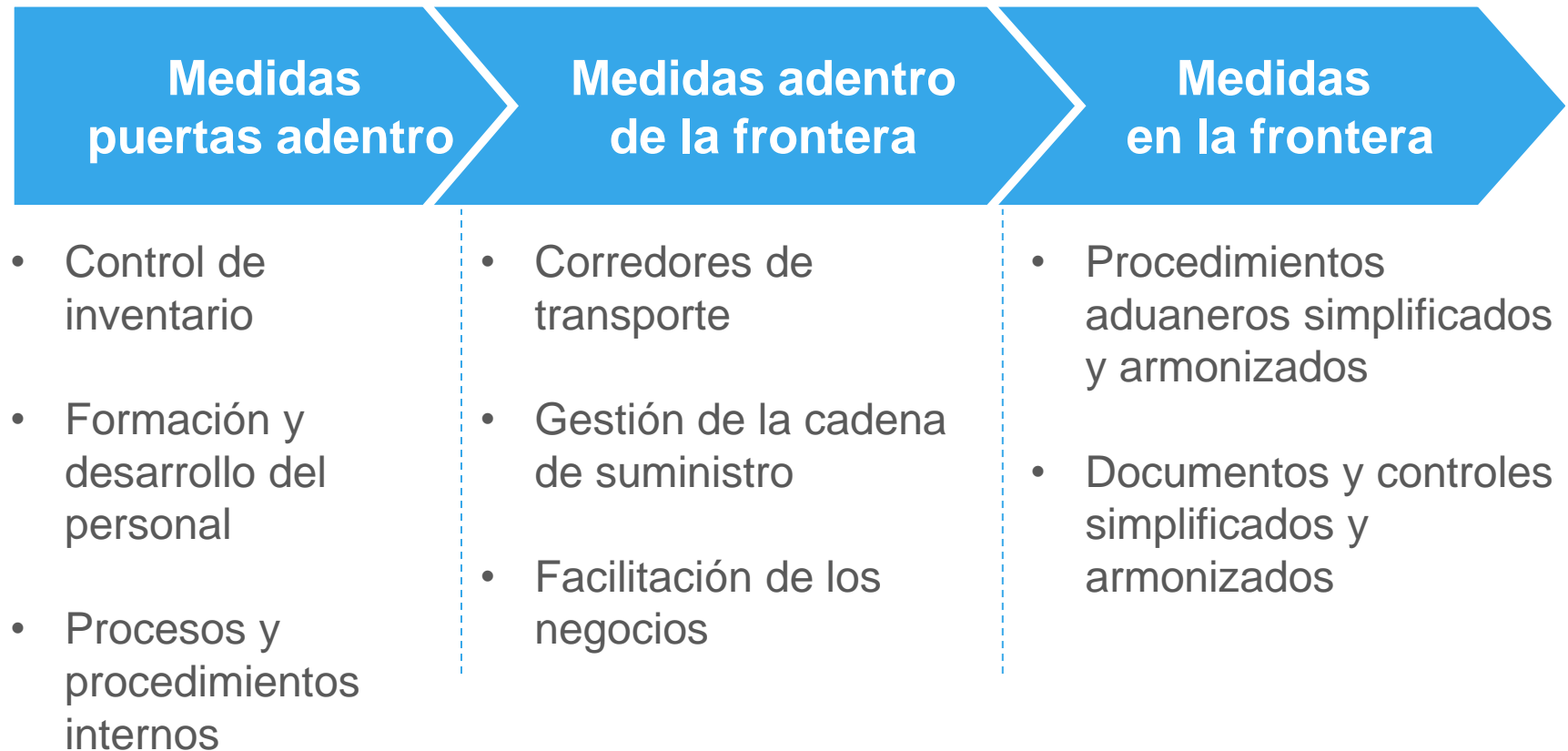


Eficiencia del sistema → $90\% \times 90\% = 81\%$
 $90\% \times 90\% \times 90\% = 72.9\%$

País de destino

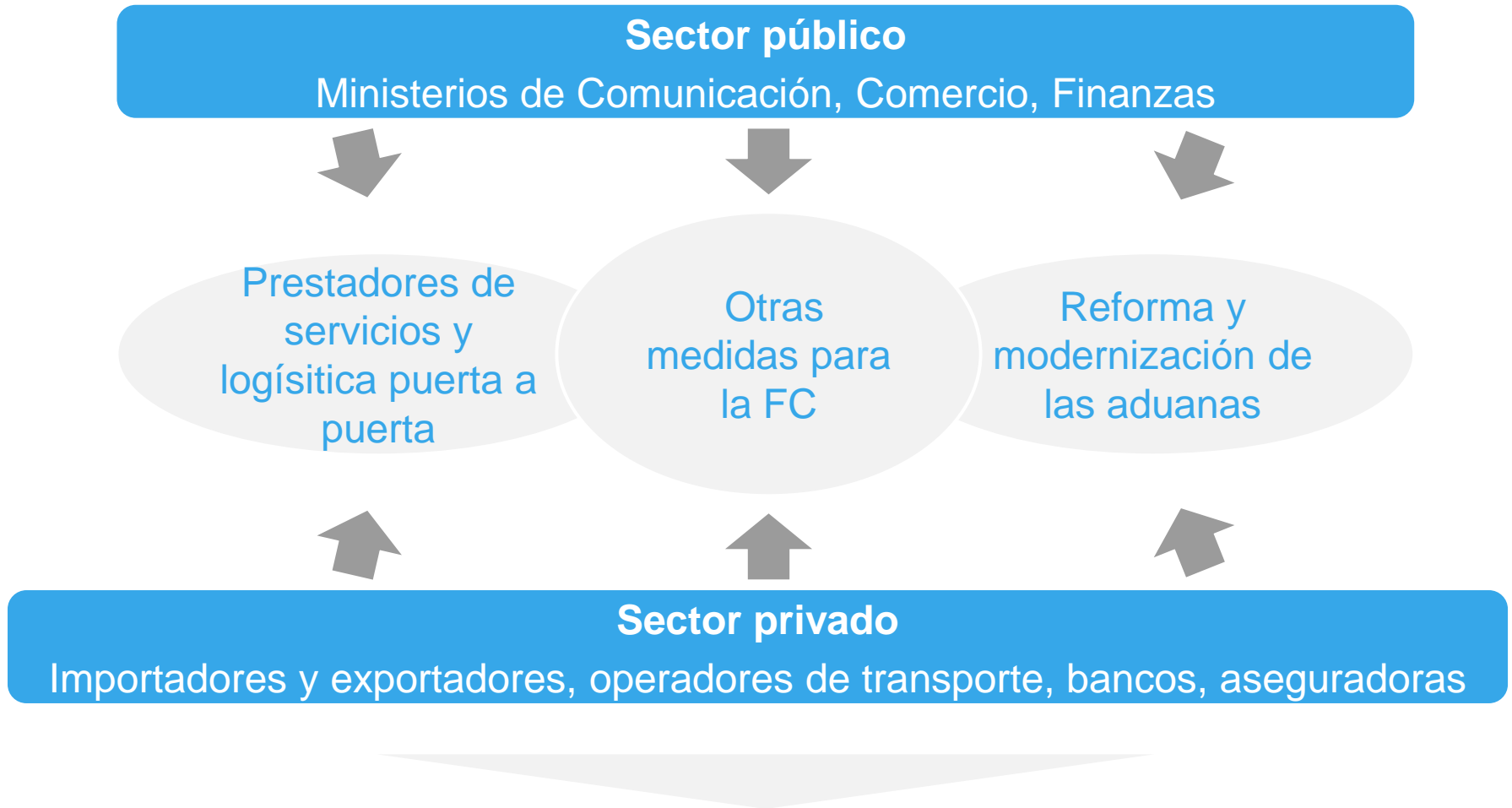


Diferentes vías para la facilitación del comercio



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

Promover la facilitación del comercio

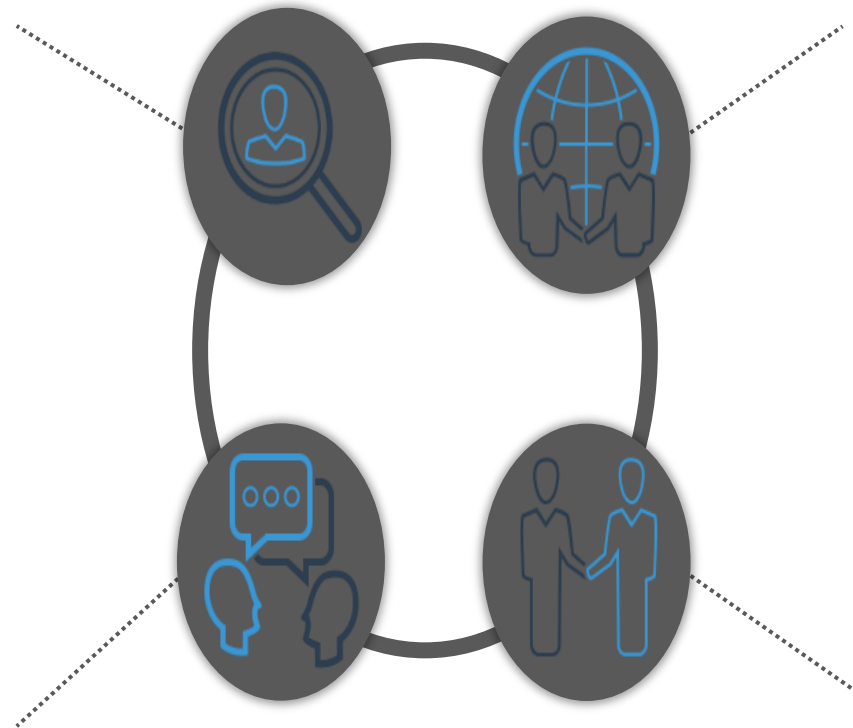


Reducir el costo y los tiempos de las transacciones

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**

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*¹
 - Minimizar los obstáculos que afectan la cadena de suministro podría incrementar el PIB mundial seis veces más que la supresión de todos los aranceles²
- **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**

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

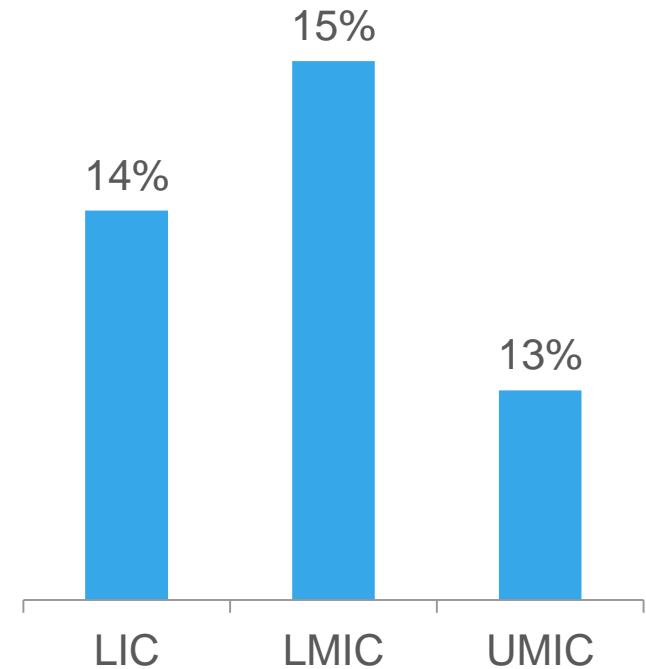
Las PYMES son particularmente vulnerables a esos costes adicionales

- ❗ 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

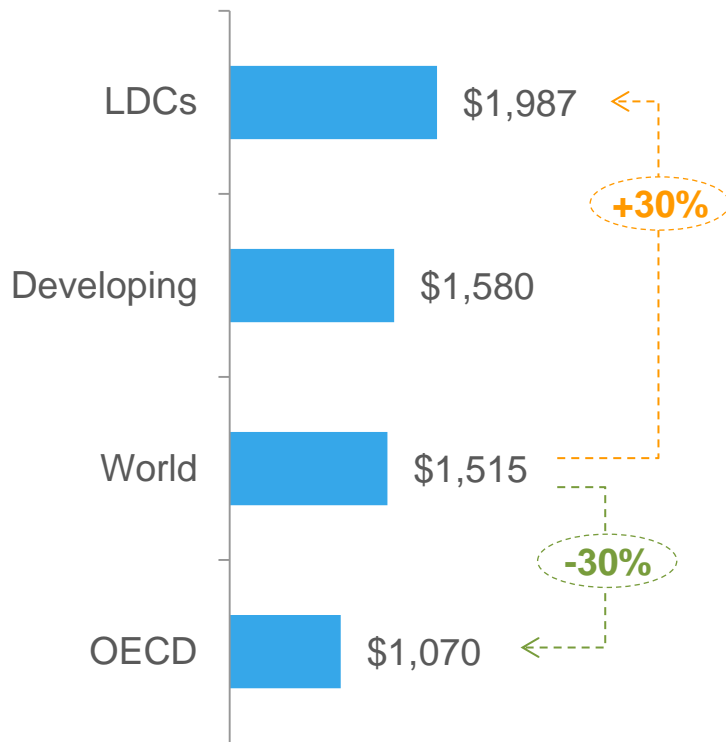
Potencial global de reducción de los costos según las recetas



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

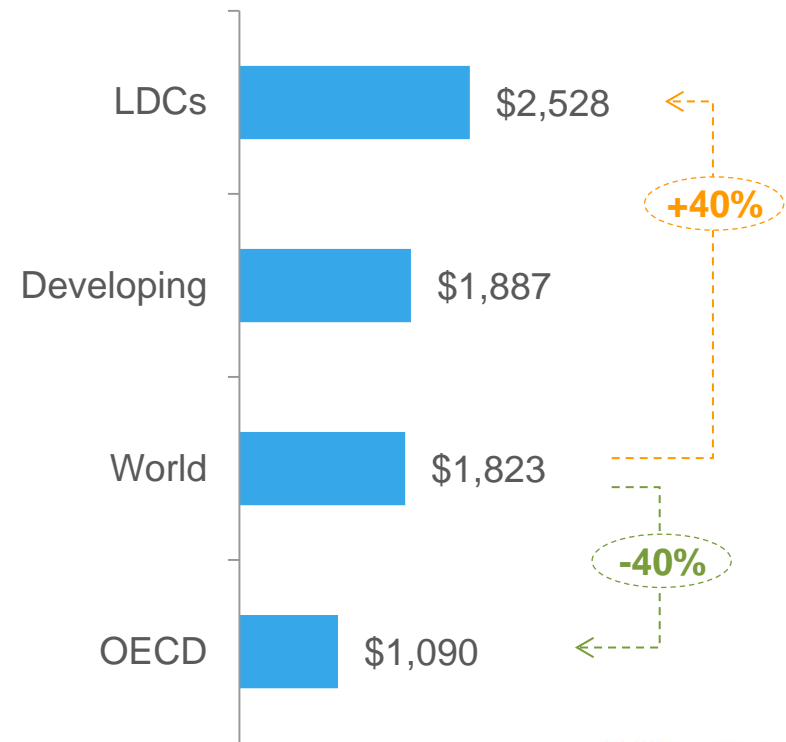
Los costos de exportación de los PMA son un 30% más altos que el promedio mundial...

\$ para exportar 20'CT



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

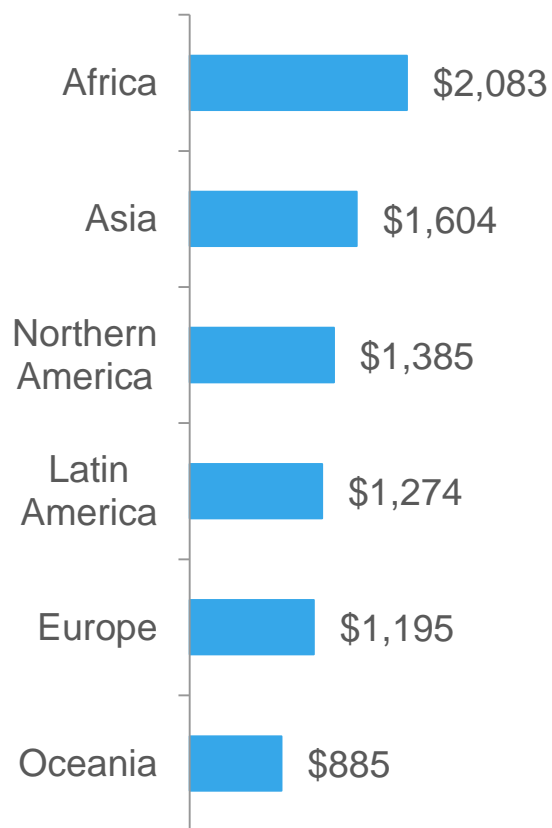
\$ para importar 20'CT



Y según las regiones...

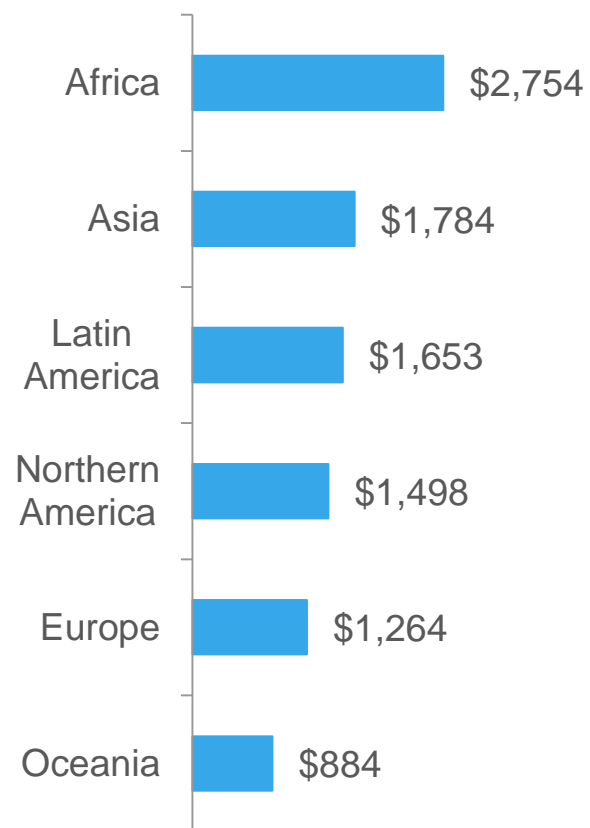
Costo de exportación según la región

\$ para exportar 20'CT



Costo de importación según la región

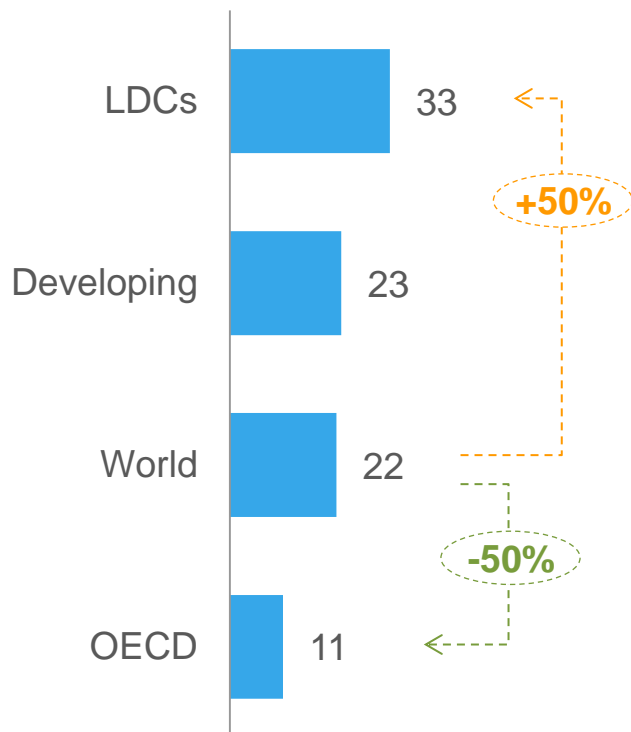
\$ para importar 20'CT



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

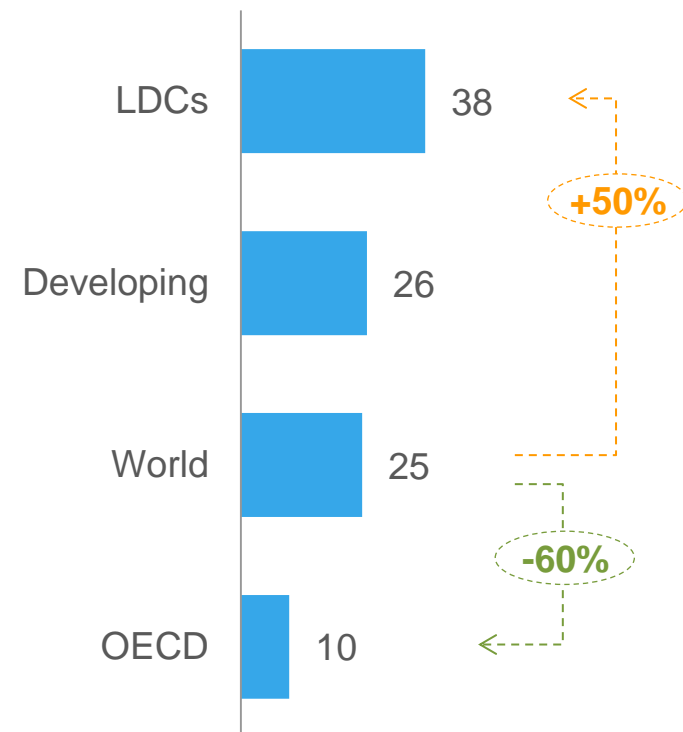
Los plazos de exportación de los PMA son un **50% más largos que el promedio mundial...**

Días para exportar



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

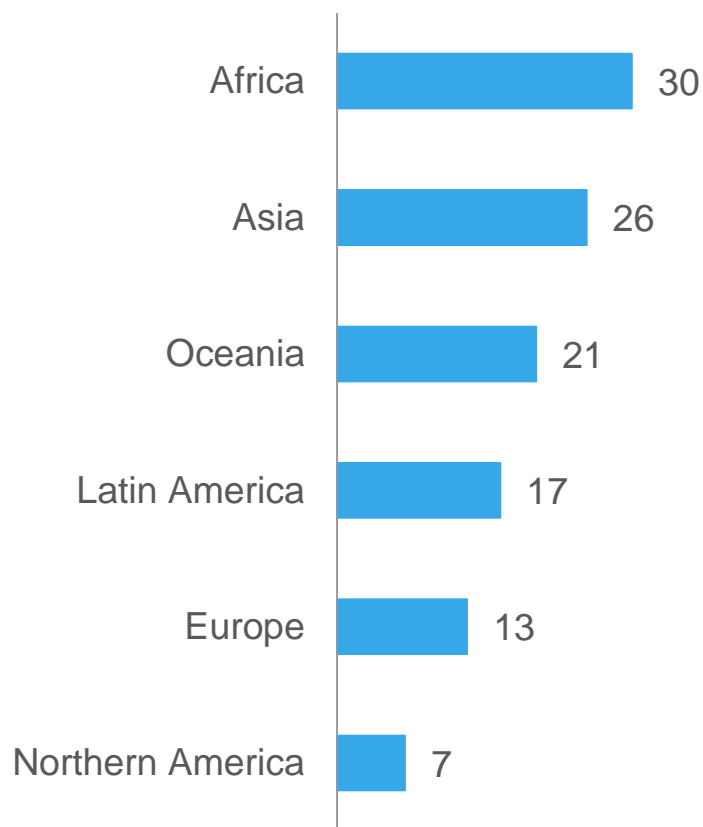
Días para importar



Y según las regiones...

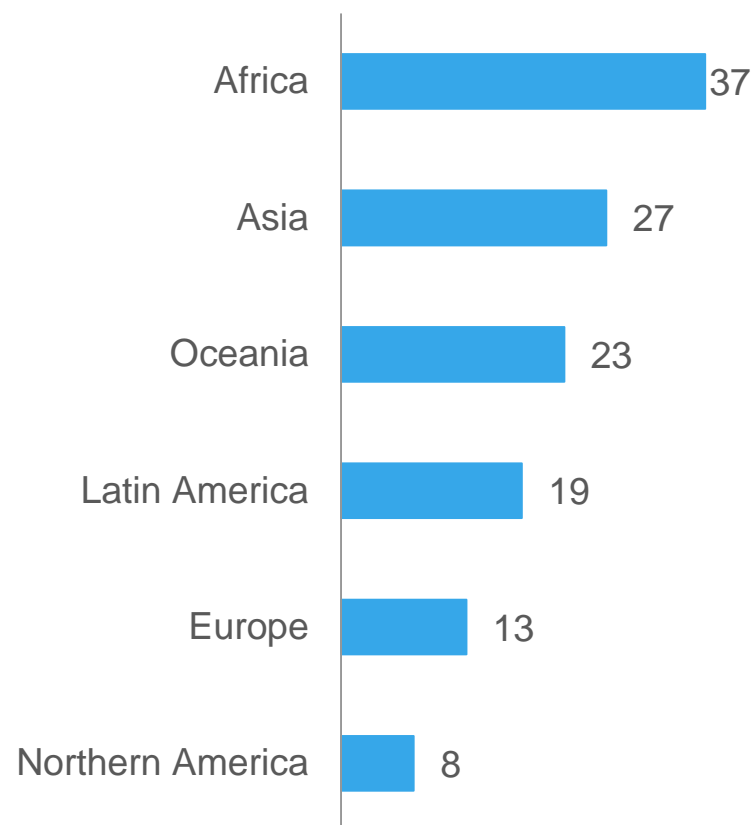
Plazos de exportación según la región

Días para exportar 20'CT



Plazos de importación según la región

Días para importar 20'CT



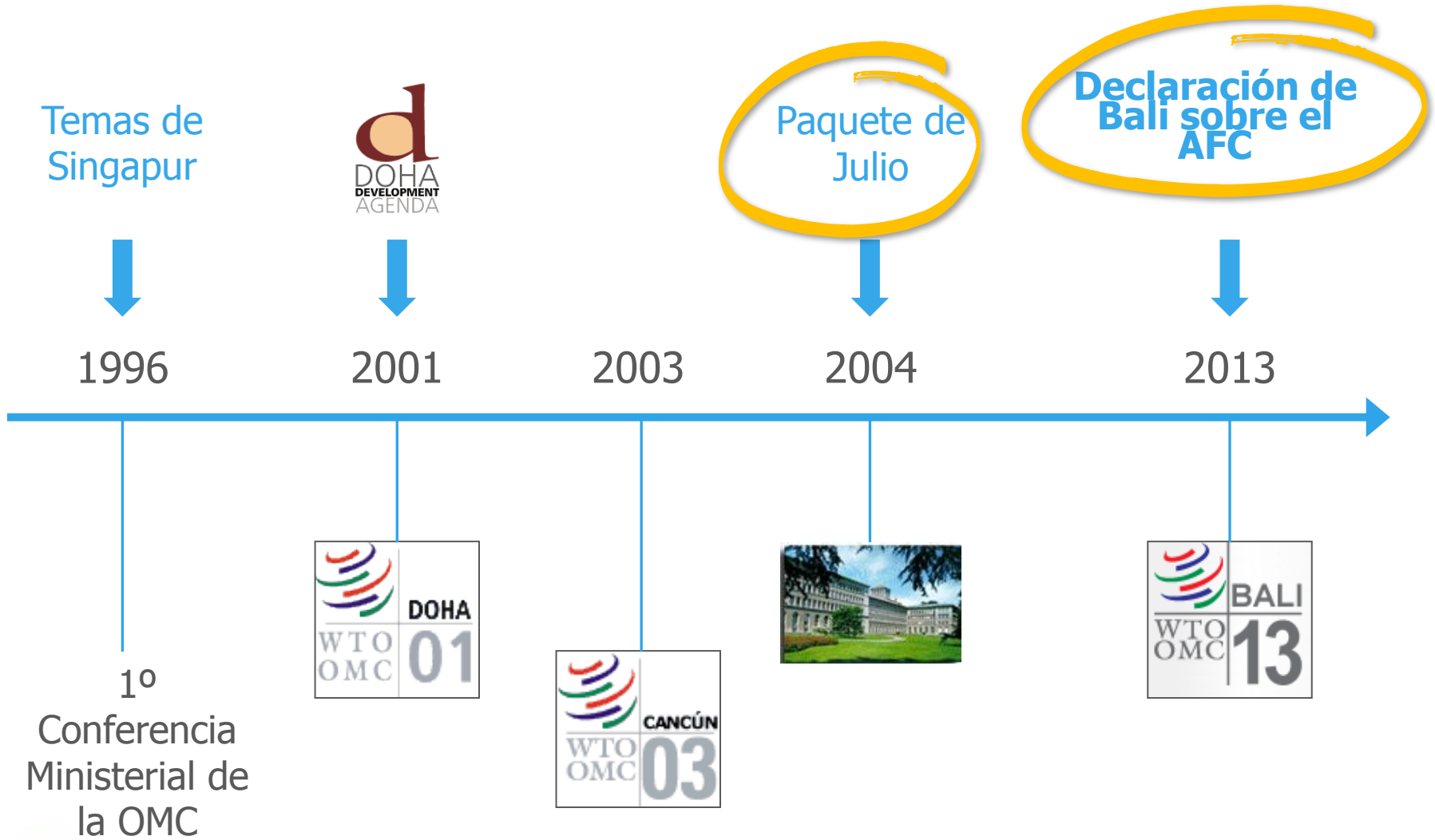
Factores clave de competitividad empresarial y capacidad de atraer inversiones

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



Hacer del AFC un tratado vinculante (1)

La Convención de Viena prevé tres etapas:

- Adopción del texto (artículo 9)
- Autenticación del texto (artículo 10)
- Expresión del consentimiento en obligarse por un tratado (artículos 11-15)

El Acuerdo de Marrakesh no hace mención de los nuevos acuerdos, sólo alude a la enmienda de acuerdos existentes

Todo nuevo acuerdo ha de ser incorporado al Acuerdo de la OMC

- (i) mediante la enmienda del Anexo 1,2 o 3
- (ii) refiriéndose directamente al artículo II:2 del Acuerdo de la OMC

Los ministros acordaron que el AFC formará parte del Anexo A1

- Anexo A1: Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías






Hacer del AFC un tratado vinculante (2)

La DMB desembocó en un texto consensuado (acordado)


Quedan dos etapas por realizarse: **autenticación** y **consentimiento**


- **La autenticación** tendrá lugar una vez efectuados el examen jurídico (DMB) y la adopción del Protocolo de Enmienda
- El consentimiento quedará formalizado tras el proceso interno de **ratificación** y comunicación de la aceptación del texto a la OMC
- La entrada en vigor tendrá lugar una vez manifestada la **aceptación** de 2/3 de los Miembros


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

- Sesión especial del workshop (sesión 3)



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 (1/5)

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)

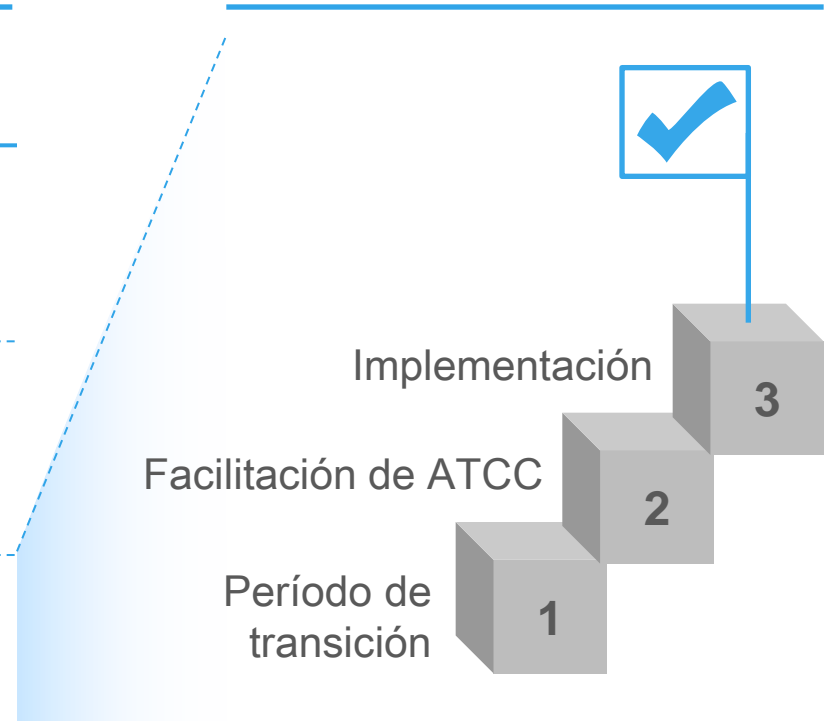
- A través de la facilitación de asistencia técnica (AT), lo cual incluye la asistencia financiera (AF)

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



Notificación e implementación de los compromisos de la categoría A

Países en desarrollo

- Implementación con la entrada en vigor del AFC
- Estos compromisos se convierten en una parte constitutiva del Acuerdo
- Las notificaciones se enviarán hasta el 31 de julio de 2014

PMA

- Notificación al Comité hasta un año después de la entrada en vigor del AFC
- A partir de allí, estos compromisos se convierten en una parte constitutiva del Acuerdo

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)

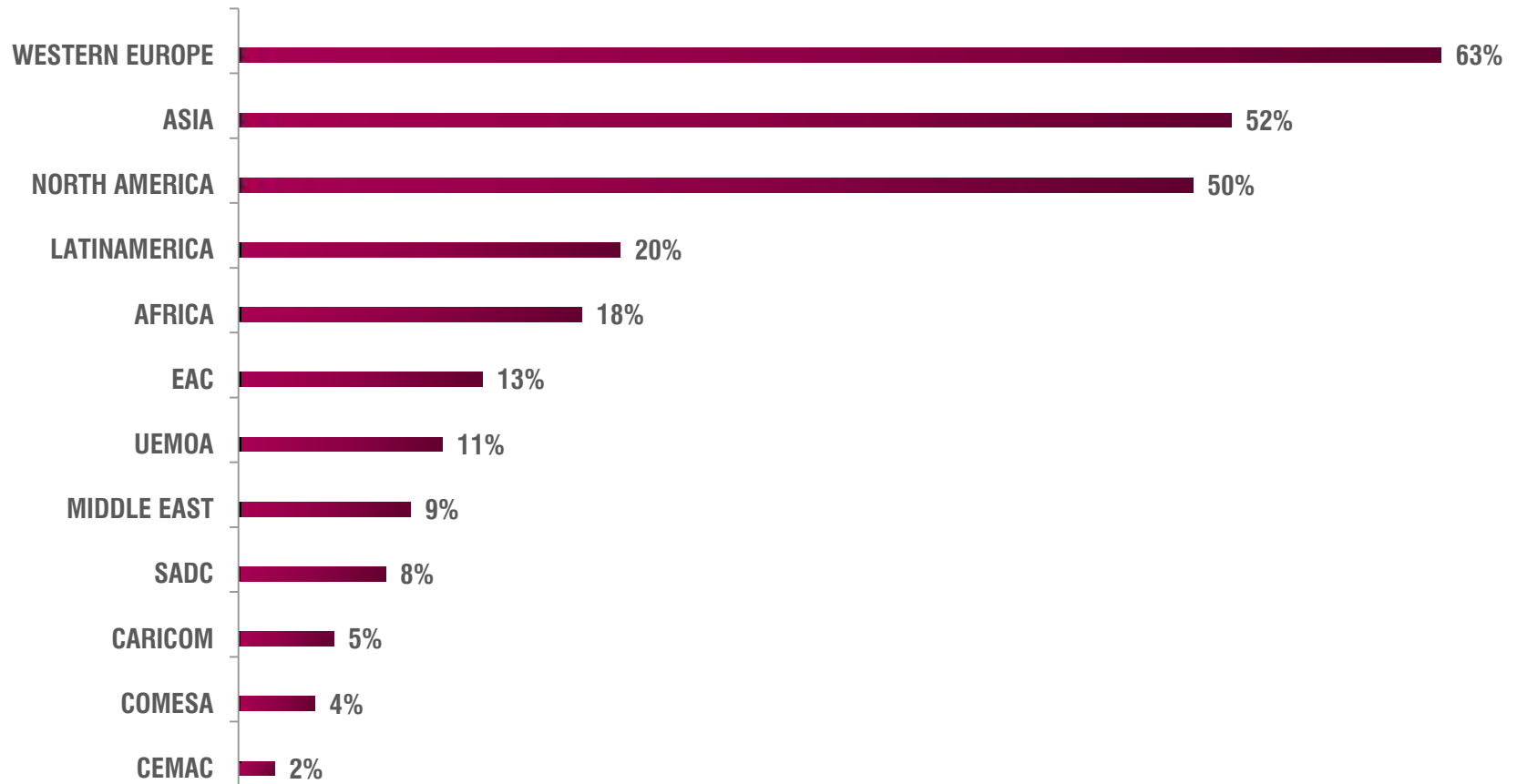
Posibilidad de realizar consultas durante el período de gracia

- Para discutir temas relativos a la implementación

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

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
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
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.

El art.11 del AFC clarifica y mejora el art. V del GATT sobre libertad de tránsito

Disposición nueva / mejorada	Impactos
No aplicar reglamentos técnicos ni evaluaciones de conformidad a las mercancías en tránsito (art. 11.8)	Límite a los procedimientos engorrosos
Prever la presentación y tramitación anticipadas para las mercancías en tránsito (art. 11.9)	Compromiso vinculante
Uso limitado de convoyes aduaneros (art. 11.5)	Sólo en circunstancias de alto riesgo No cuando medien garantías Obligación de transparencia
Reforzar la cooperación entre los miembros y nombrar a un coordinador nacional del tránsito (art. 11.12 y 11.13)	Mejor coordinación para agilizar el tráfico en tránsito

Otros artículos relativos al tránsito

Las cuestiones relativas al tránsito se abordan en varias disposiciones

- Publicación – *Art. 1*
- Consultas antes de la entrada en vigor – *Art.2*
- Régimen de disciplinas – *Art.6*
- Medidas de facilitación del comercio para los operadores autorizados – *Art.7*
- Cooperación entre los organismos que intervienen en la frontera – *Art.8*
- Formalidades y requisitos de documentación relativos al tránsito – *Art. 10.1*
- Aceptación de copias – *Art. 10.2*
- Utilización de las normas internacionales – *Art. 10.3*
- Ventanilla única – *Art. 10.4*

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

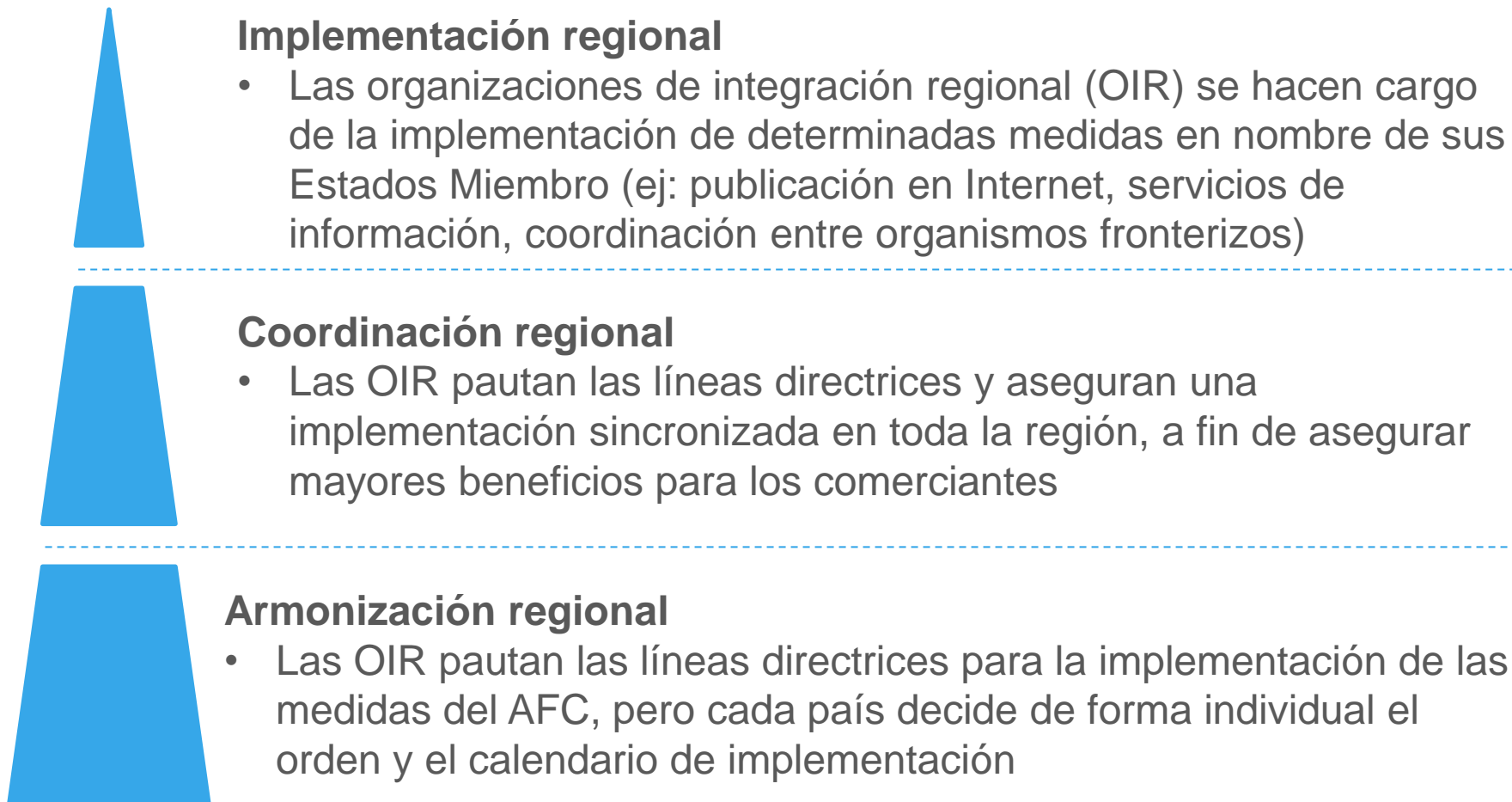
- Ej: acondicionamiento de depósitos con temperatura controlada para mercancías perecederas

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

Se deben considerar 3 niveles de intervención regional



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

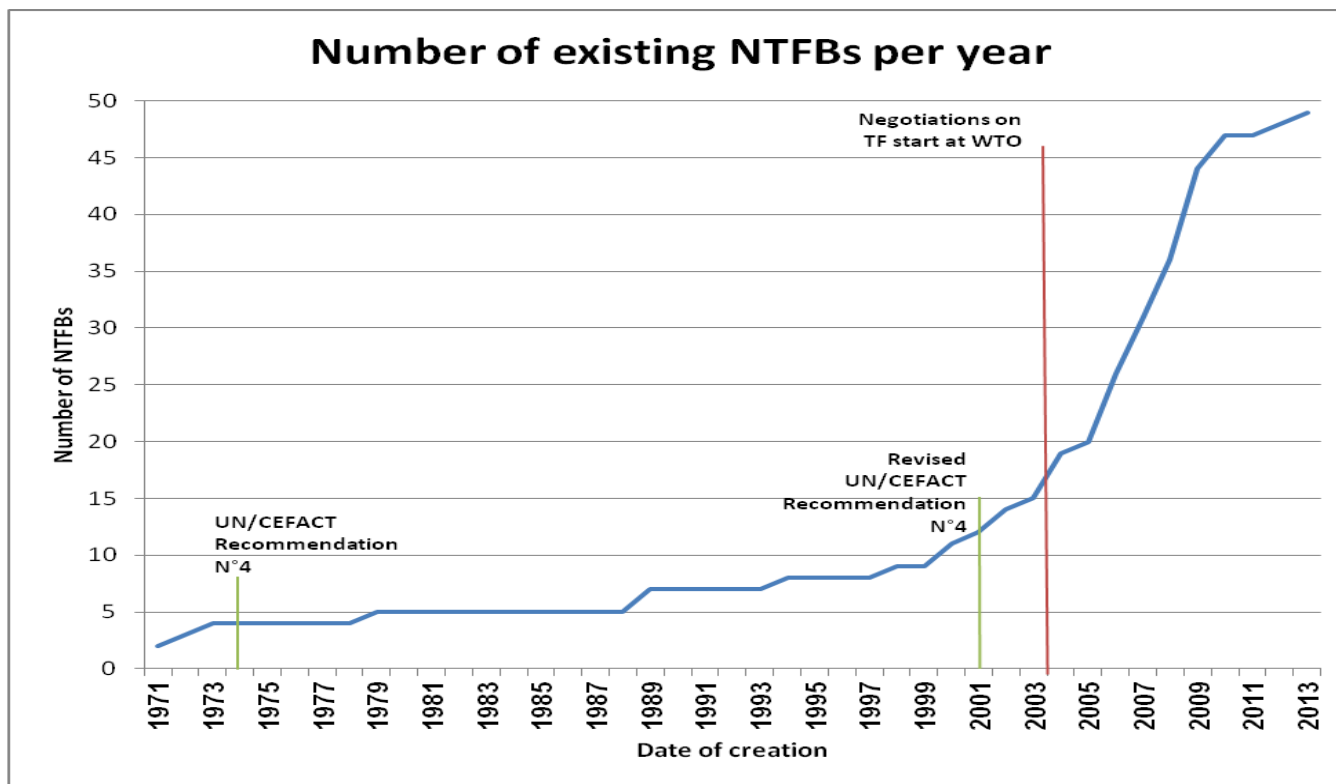
No es necesariamente un organismo de implementación de la FC

“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

Asegurar la voluntad política y el compromiso

- Confiere credibilidad y define la situación
- Autoridad *versus* Disponibilidad
- Ambos factores son necesarios para la creación, el funcionamiento y la eficiencia del Comité
- La creación del Comité es una “obligación”
- Pero las pautas de funcionamiento y eficacia aún no han sido estipuladas

Estructura y gobernanza

- Enfoque “tipo empresa”
- Supervisión *versus* Implementación
- Cuestiones ligadas a la competencia – influencia departmental
- Secretaría permanente
- Organismo de coordinación y secretaría
- Equilibrio entre “reguladores” y “actores”
- Consejo de Administración, comité de gestión y grupos de trabajo
- El presidente será el principal nexo entre el Comité y el Estado; podrá presidir el organismo de implementación de la FC
- Alternancia entre los sectores público y privado

Para resumir...

- CFC: un “must” para todos los Miembros de la OMC
- La facilitación de la “coordinación interna” y la implementación del AFC deben ser parte de sus objetivos
- Se requiere (todavía) compromiso político para el funcionamiento y la eficacia del CFC
- El Acuerdo no se refiere a la estructura, gobernanza, financiación, composición del Comité, etc.
- La experiencia de los distintos países hasta ahora puede servir de “orientación”

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 facilitación

➤ 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.



6 nuevas publicaciones en el area de facilitación 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

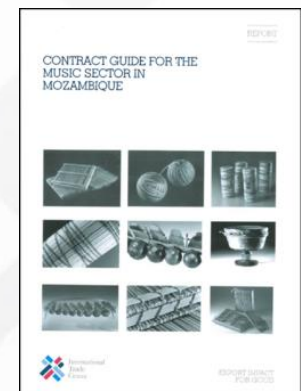
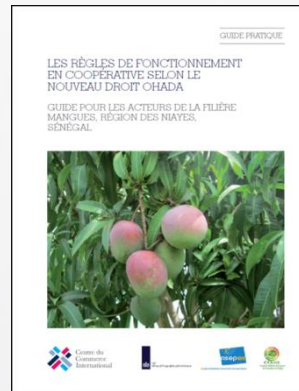
ACCESS TO FINANCE for SMEs

- ✓ 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

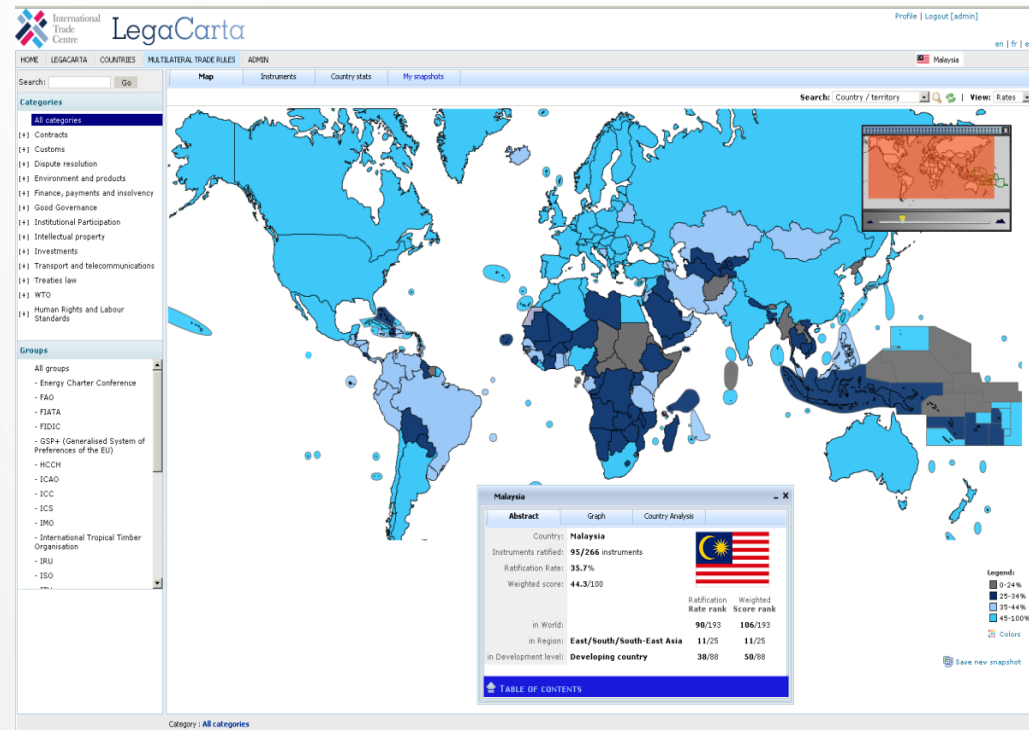
*Asistencia en las diferentes etapas de la transacción:
pre-operación, transacción y posteriores etapas....*

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

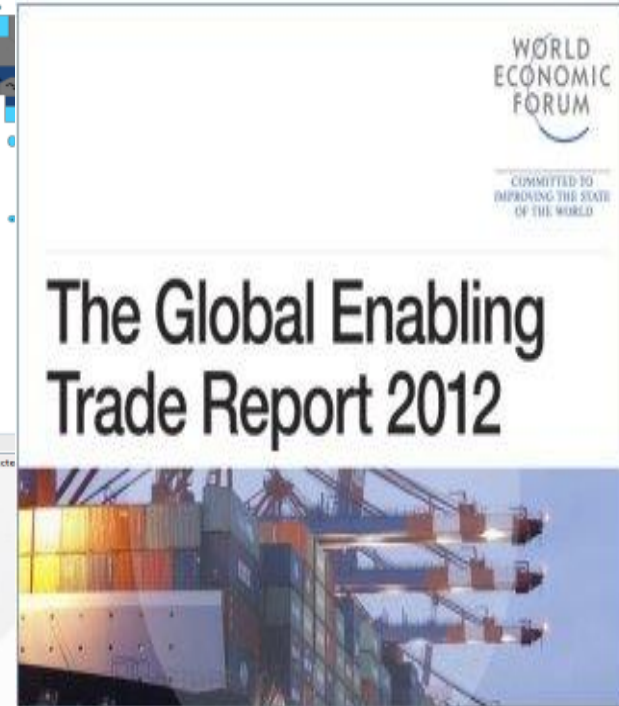
- Mejora del marco jurídico y regulatorio internacional a través de la ratificación de tratados que afectan al comercio (incluyendo EU General System of Preferences - GSP+)
- 280 tratados internacionales
- Indices de ratificación
- 28 organizaciones internacionales
- Sensibilización público&privado
-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



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

The screenshot shows the LegaCarta web application interface. On the left, there are navigation menus for 'Categories' and 'Groups'. The main area features a world map where countries are shaded in various colors representing different trade treaty statuses. A search bar at the top right allows users to search for a country or territory. A detailed pop-up window for Namibia is visible, showing the following data:

Abstract		Graph	Country Analysis
Country:	Namibia		
Instruments ratified:	84/266 instruments		
Ratification Rate:	31.6%		
Weighted score:	42.8/100		
		Ratification Rate rank	Weighted Score rank
in World:		122/193	112/193
in Region:	Sub-Saharan Africa	17/47	17/47
in Development level:	Developing country	61/98	55/98





Brazil

[Abstract](#)
[Summary](#)
[Instrument ratifications](#)
[Comparative statistical analysis](#)
[Strengths and Weaknesses](#)

Instruments ratified:	154 / 317
Ratification rate:	44.51%
Weighted score:	47.84%
World rank:	44
Developing country rank:	7
South America rank:	1



Bolivia (Plurinational State of)

[Abstract](#)
[Summary](#)
[Instrument ratifications](#)
[Comparative statistical analysis](#)
[Strengths and Weaknesses](#)

Instruments ratified:	96 / 317
Ratification rate:	28.95%
Weighted score:	34.04%
World rank:	127
Developing country rank:	62
Landlocked developing countries rank:	16
South America rank:	11



Venezuela

[Abstract](#)
[Summary](#)
[Instrument ratifications](#)
[Comparative statistical analysis](#)
[Strengths and Weaknesses](#)

Instruments ratified:	103 / 317
Ratification rate:	30.70%
Weighted score:	36.43%
World rank:	114
Developing country rank:	55
South America rank:	10

EXPORT IMPACT
FOR GOOD

Abstract **Summary** **Instrument ratifications** **Comparative statistical analysis** **Strengths and Weaknesses**

Instruments ratified:	143 / 317
Ratification rate:	37.09%
Weighted score:	42.90%
World rank:	70
Developing country rank:	24
South America rank:	5

Abstract **Summary** **Instrument ratifications** **Comparative statistical analysis** **Strengths and Weaknesses**

Instruments ratified:	133 / 317
Ratification rate:	37.46%
Weighted score:	44.64%
World rank:	70
Developing country rank:	24
South America rank:	5

Abstract **Summary** **Instrument ratifications** **Comparative statistical analysis** **Strengths and Weaknesses**

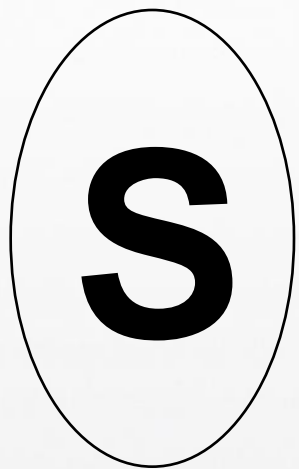
Instruments ratified:	120 / 317
Ratification rate:	37.51%
Weighted score:	45.31%
World rank:	67
Developing country rank:	22
South America rank:	4

Modelos de Contrato para PYMES

Transacción



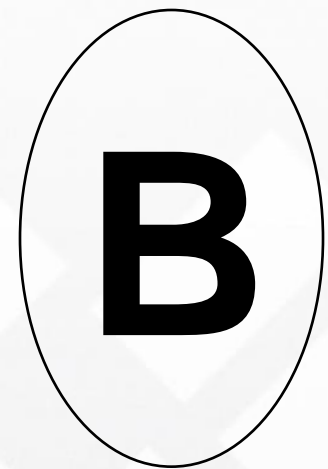
Productos & servicios



INFORMACION



*Contratos &
mejores
prácticas*



Financiamiento & Pagos



Evaluación previa

(conozca su empresa y los riesgos asociados)

Basic issues you must face...

Trust and Reputation

Quality : Having it and Preserving it



Access to Credit
Do you have the financial resources to export?
Credit Risk



Distributing your Products

- Understanding the distribution chain
- Clearing, forwarding, shipping

Country Risk



Convencer a un comprador, enter a un nuevo mercado

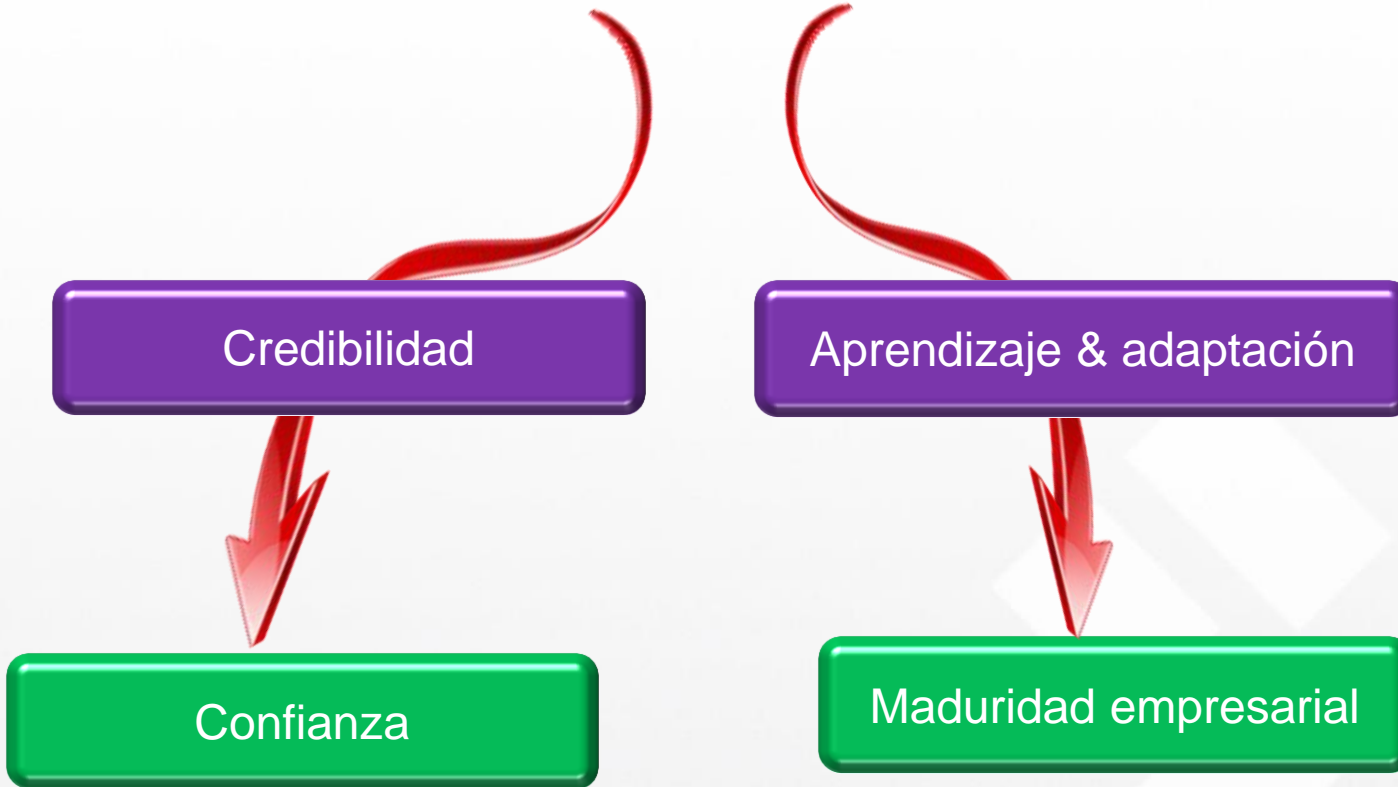
Se debe establecer la credibilidad de la empresa vis-à-vis los posibles clientes y su capacidad de comerciar.



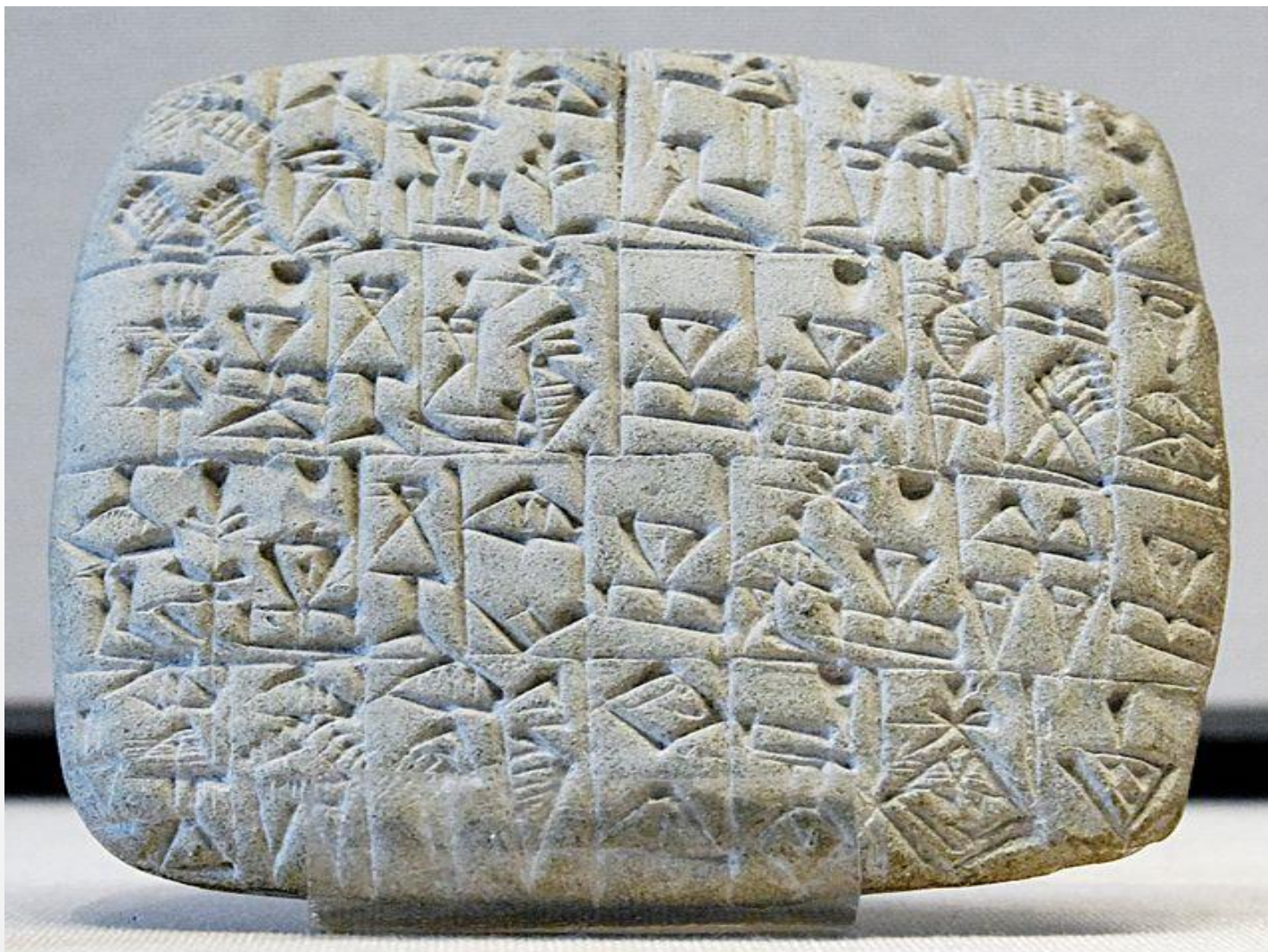
Ganar credibilidad es difícil y requiere mucho tiempo y esfuerzo, perderla puede ser extremadamente rápido; recuperarla casi imposible...

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

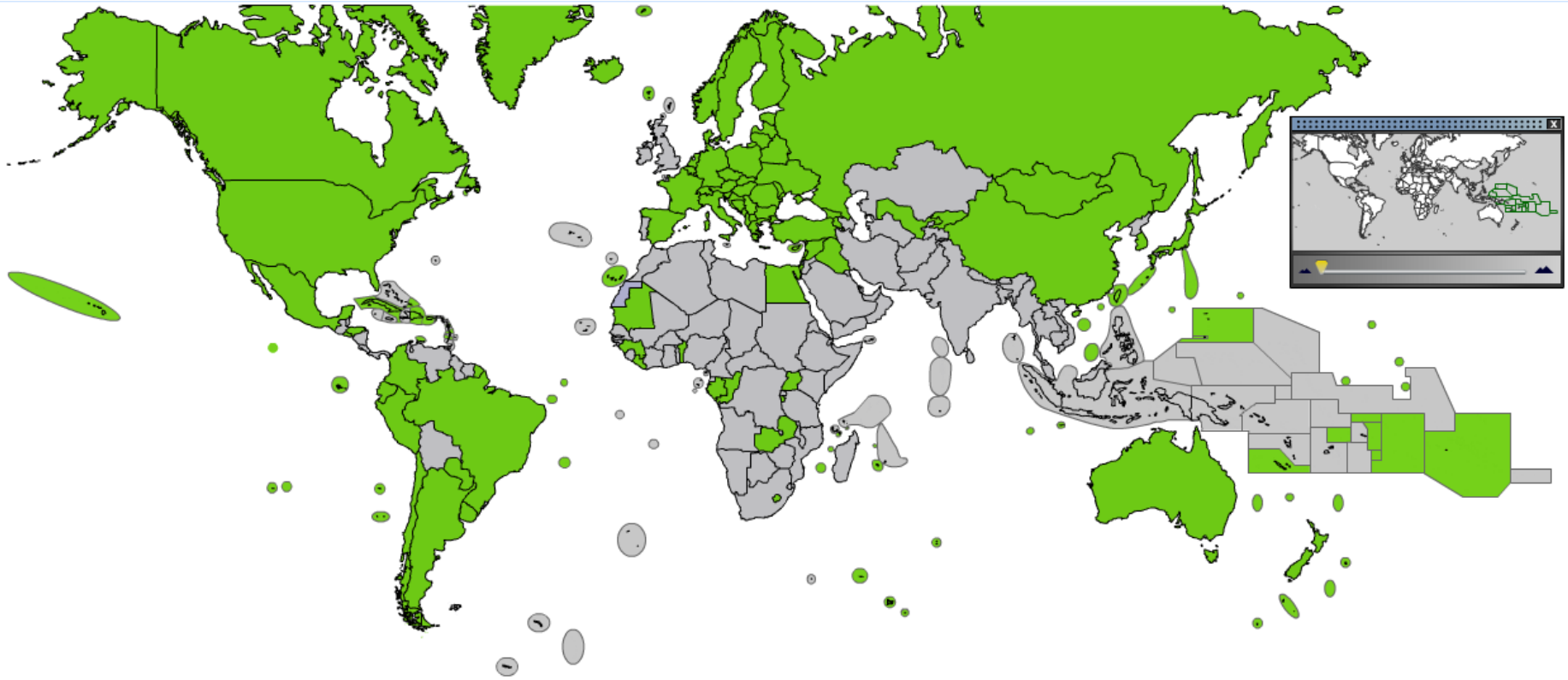
Negociación constructiva



Nada nuevo...



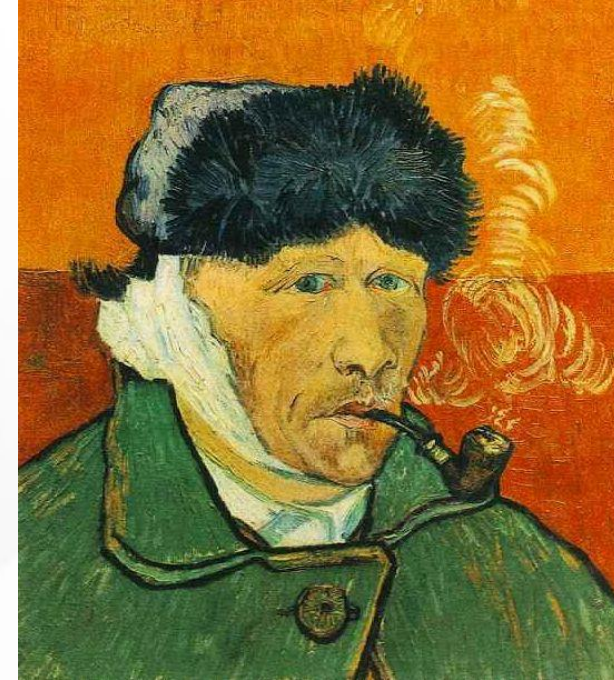
United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods - Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías



Legend:
■ Ratified
■ Not ratified
■ Colors

Modelos de Contrato para PYMES

- **Armonización** de las prácticas contractuales a través de la adopción, diseminación 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).

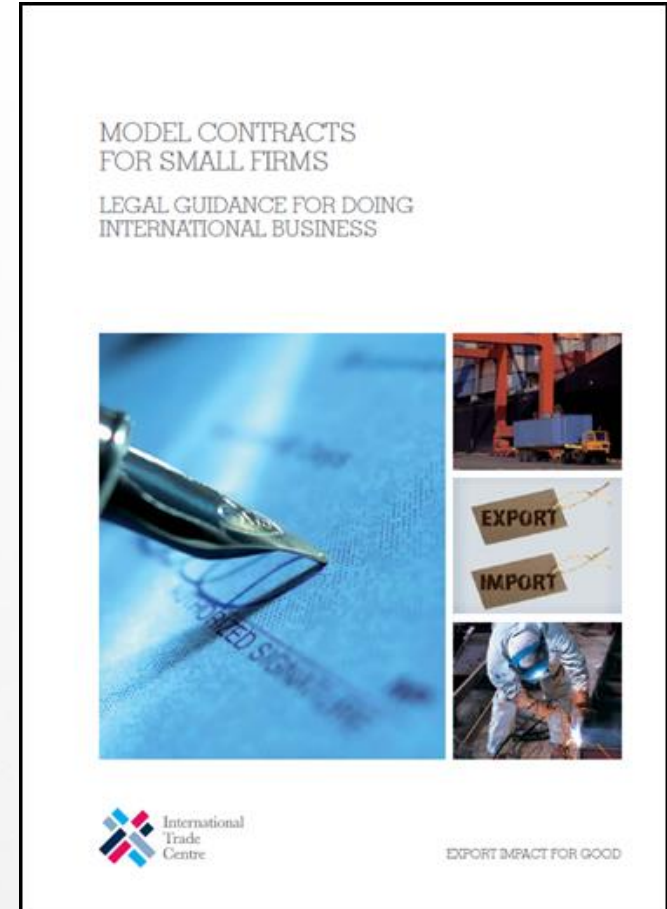
Encontrar contratos comerciales equilibrados y adaptados para la pequeña empresa es difícil y rara vez están disponibles sin cargo...

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



EXPORT IMPACT
FOR GOOD

Adaptables

Equilibrados

Gratuitos

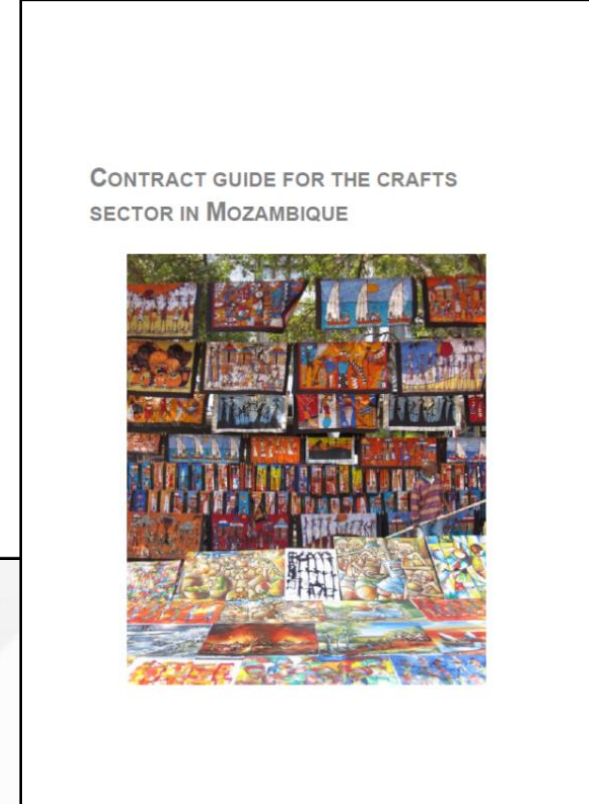
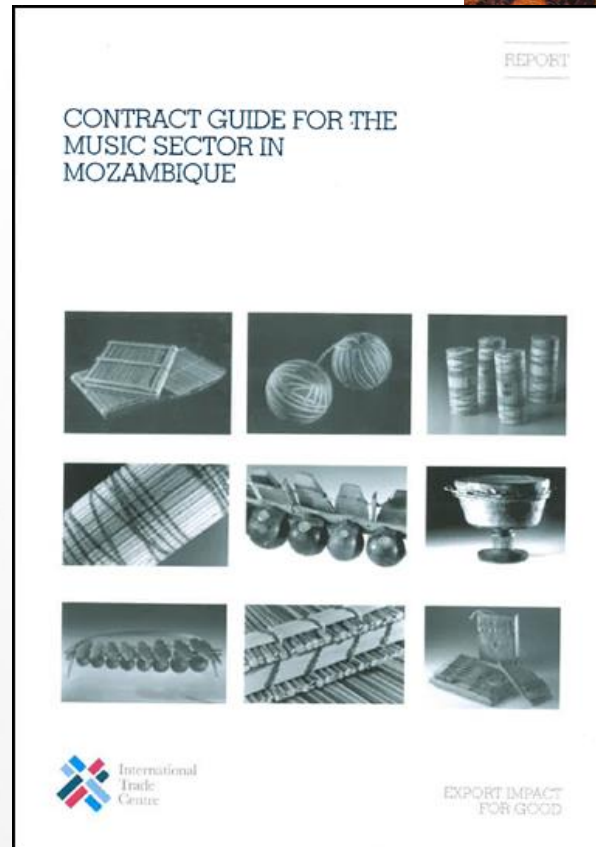


EXPORT IMPACT
FOR GOOD

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

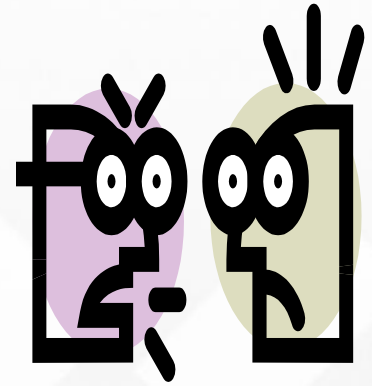


Mecanismos de Resolución alternativa de concluictos (MARC): mediación & Arbitraje

Beneficios & Oportunidades

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!**



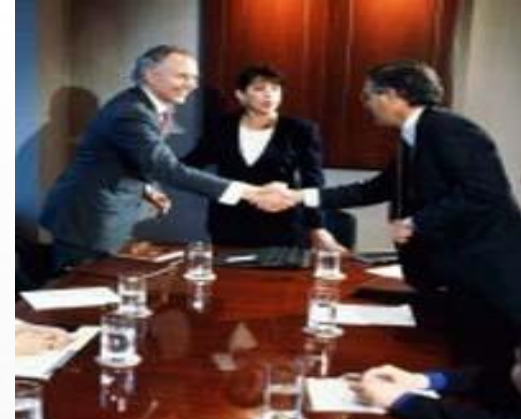
Efectos del acuerdo de medicación*

- 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

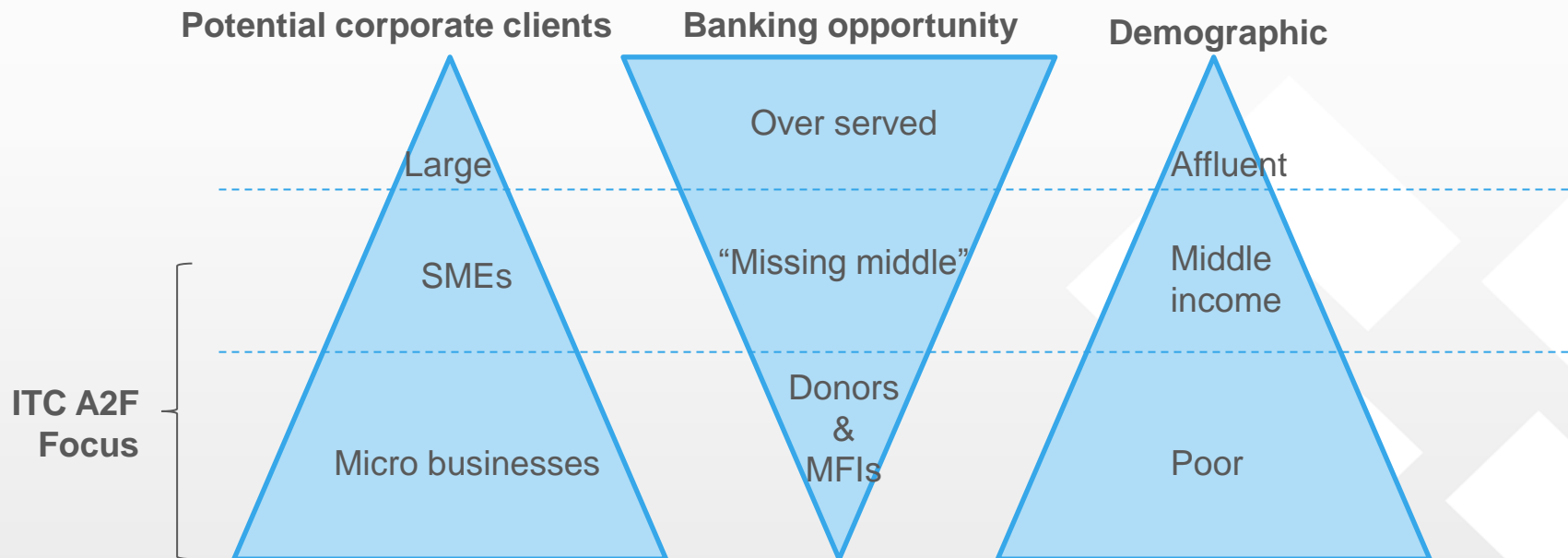


Acceso a la financiación para PYMES

Our focus within the market

A specific focus on exporting and export ready MSMEs

ITC focuses on supporting micro and SMEs that have more potential to alleviate poverty of a large part of population by creating a more inclusive economy.



Providing MSMEs with greater access to capital

*International Finance Corporation (IFC).



Start-ups and micro enterprises



Small-sized enterprises



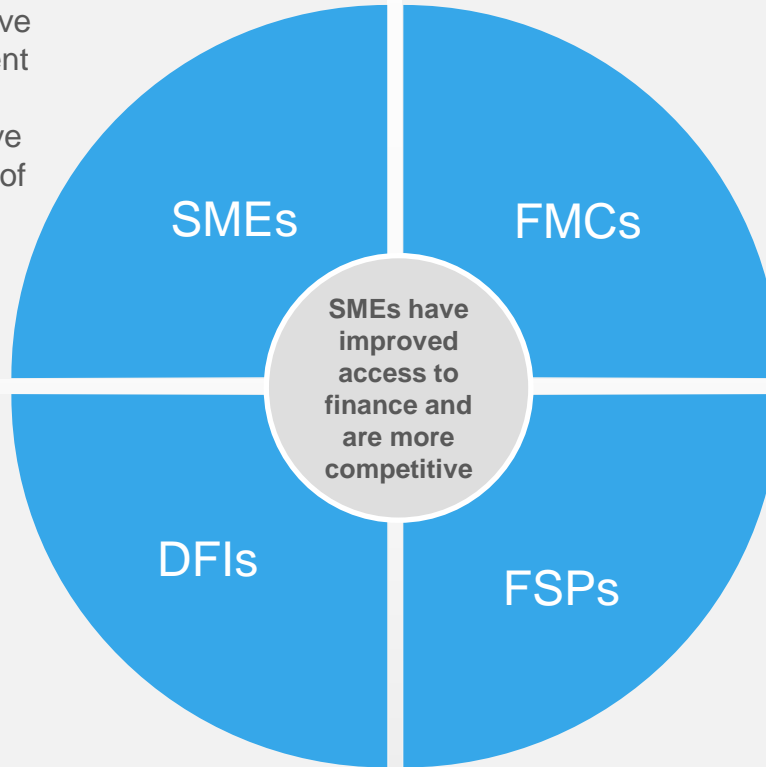
Medium-sized enterprises

Definition*	<i>up to 10 employees, turnover up to USD 400k (Export aspiring)</i>	<i>from 10 to 50 employees, turnover between USD 400k and USD 3m (Export ready)</i>	<i>from 50 to 300 employees, turnover between USD 3m to USD 15m (Exporters)</i>
Needs / Issues	<ul style="list-style-type: none"> • Unproven operations • Unclear strategy to scale • Informal financial and corporate records • Lack of realistic forward looking projects • Lack of highly skilled talent(particularly in finance) • Limited financing (small equity stakes, grants, and debt) 	<ul style="list-style-type: none"> • Unproven operations • Unclear strategy to scale • Informal financial and corporate records • Lack of realistic forward looking projects • Lack of highly skilled talent(particularly in finance) • Limited financing (equity, quasi-equity, grants, and debt) 	<ul style="list-style-type: none"> • Access to proper funding opportunities (equity, debt, guarantees, joint ventures, trade finance) • Access to export opportunities
ITC Solutions	<ul style="list-style-type: none"> • Diagnostic reports and business plans • Coaching and mentoring solutions • Set-up of cooperatives and credit unions • Dedicated credit lines • Support Financial Service Providers with training and software solutions • Business plan/project competitions • Debt revolving, grant-matching facilities • Set-up or partnership with crowdfunding platforms 	<ul style="list-style-type: none"> • Diagnostic reports and business plans • Coaching and mentoring solutions • Dedicated credit lines/guarantee schemes • Set-up of cooperatives and credit unions • Capital introduction • Debt revolving funds, grant-matching facilities • Set-up or partnership with crowdfunding platforms 	<ul style="list-style-type: none"> • Dedicated credit lines/guarantee schemes • Trade/export finance solutions for enterprises, and financial service providers • Capital introduction • Investment and export platforms
Key Partners	<ul style="list-style-type: none"> • Domestic DFIs • Local Banks and MFIs • Small VCs • Impact funds • Debt funds • Crowdfunding platforms 	<ul style="list-style-type: none"> • Domestic DFIs • Local Banks • VCs • Debt funds • Foundations • Crowdfunding platforms 	<ul style="list-style-type: none"> • Exim banks • Banks • Regional DFIs • Larger Funds • Investors' matching online platforms

Our approach

- ITC A2F works to improve the financial management and business planning skills of **SMEs** to improve their bankability in view of easing their access to capital.

- When applicable, we mobilize and design credit guarantee schemes, credit lines, and other innovative solutions with financing partners, such as **development finance institutions** (DFIs).



- We strengthen, train, and broaden our network of local **Financial Management Counsellors** (FMCs) to guarantee country's ownership and projects' sustainability through TISIs.

- ITC A2F empowers in-country **Financial Services Providers** (FSPs) with trainings, workshops, and software solutions to better meet SMEs' demand.

Conclusiones

Costos transaccionales deben ser reducidos

- Especialmente en países con economías débiles y sin litoral donde los costos son significativamente mayores que en el resto del mundo

Facilitación de comercio y PYMES están estrechamente ligados a las discusiones acerca de las cadenas de valor

- Las PYMES son más vulnerables a los procedimientos engorrosos de comercio exterior

Facilitar el comercio haciendo más eficientes los procedimientos permitirá reducir costos y tiempos

- Los PMA tienen una oportunidad única para mejorar la competitividad país y empresarial

Libertad de tránsito y cooperación aduanera son dos medidas de capital importancia para los PMA

Facilitación de comercio es más fácil de lograr cuando se aplica un enfoque regional

- Armonizar prácticas, sincronizar las acciones de implementación y llevar adelante proyectos regionales

Muchas gracias!

Ezequiel Mariano Guicovsky Lizarraga

Oficial sénior, Desarrollo de negocios

Facilitación de comercio y políticas para las empresas

guicovsky@intracen.org

