



**MINISTERIO
DE COMERCIO
E INDUSTRIAS**

MINISTERIO DE COMERCIO E INDUSTRIAS
VICEMINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR
DIRECCION NACIONAL DE PROMOCION DE EXPORTACIONES

MANUAL PARA EXPORTAR Nº 2

PROGRAMA

EXPORTA

¡NOSOTROS TE APOYAMOS!

2006



INDICE

I. Barreras Arancelarias y No Arancelarias	3
a) Arancelarias	3
• Ad-valórem:	3
• Arancel específico:	3
• Arancel mixto:	3
b) No arancelarias	3
Licencias de importación:	3
Normas de origen:	3
Normas técnicas:	3
Normas sanitarias, fitosanitarias y zoonosanitarias:	4
Restricciones cuantitativas a las importaciones:	4
II. Términos de negociación internacional y formas de cobro	4
INCOTERMS	4
¿Cuál es la finalidad de los Incoterms?	5
¿Qué regulan los Incoterms?	5
¿Cuáles son los límites de los Incoterms?	5
¿Qué delimitan concretamente los Incoterms?	5
¿Cuál es el ámbito territorial de los Incoterms?	5
La Estructura de los Incoterms	5
III. Contratos internacionales, solución de controversias y apoyos financieros al exportador	6
Cláusulas del contrato de compraventa	6
Solución de Controversias	6
Financiamiento al Comercio Exterior	7
Tipos de Financiamiento	7
• Cartas de crédito de importación y exportación. -	7
• Compra de documentos de embarque. -	7
• Financiamiento de importación a mediano y largo plazo. -	7
• Financiamiento de exportación pre-embarque. -	7
• Financiamiento de exportación post-embarque. -	7
• Stand by letter of credit. -	7
IV. La organización para la exportación	7
La organización para la exportación	7
La Asociatividad	7
La organización interna	8
V. Tratados Comerciales Suscritos por Panamá	9
i. Tratados Bilaterales Libre Comercio y de Intercambio Preferencial	10
ii. Acuerdos de Alcance Parcial	10
iii. Tratados de Libre Comercio (TLC de nueva generación)	10
VI. Zonas de Comercio Mundial	11
ZONAS PROCESADORAS	11
Marco Legal:	11
VII. Documentos requeridos para importar productos amparados por los TLC	11
i. Documentos necesarios para importar productos, en virtud de los Tratados de Libre Comercio y de Intercambio Preferencial entre las Repúblicas de Panamá, Costa Rica, Guatemala, Honduras y Nicaragua	11
ii. Documentos necesarios para importar productos amparados por el Tratado de Libre Comercio, suscrito entre las Repúblicas de Panamá y El Salvador	12
iii. Documentos necesarios para importar productos al amparo de los Tratados de Alcance Parcial, suscrito entre las Repúblicas de Panamá y Colombia	12
iv. Documentos necesarios para importar productos al amparo del Tratado de Libre Comercio suscrito entre las Repúblicas de Panamá y China (Taiwan)	12
v. Documentos necesarios para tramitar movimiento comercial de Zona Procesadora	12
Anexo No. 1	13
Clasificación de los Términos Comerciales	13
ANEXO N° 2	17
Modelo No. 1	17
Contrato de Compraventa Internacional	17
Modelo No. 2	20
CONTRATO DE COMERCIALIZACION A CONSIGNACIÓN – EE.UU.	20
(Agrícola)	20
ANEXO N° 3	24
Información sobre las Cartas de Crédito	24

I. Barreras Arancelarias y No Arancelarias

Las barreras al comercio internacional son mecanismos y sobre todo, sistemas de defensa, que obstaculizan el libre ejercicio de intercambios de bienes y servicios a nivel Internacional.

a) Arancelarias

La barrera arancelaria es un impuesto o derecho de aduana que se cobra sobre las mercancías que ingresan definitivamente a un país como importaciones. Existen básicamente tres tipos de aranceles:

- Ad valorem
- Específico
- Mixto
- **Ad-valórem:** El arancel ad-valórem se emplea en la mayoría de las tarifas de importación y se expresa en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía. Este impuesto de importación se calcula con base en el valor de la transacción.
- **Arancel específico:** El arancel específico se expresa en términos monetarios por unidad de medida; por ejemplo: US \$5.00 por metro de tela; US \$150.00 por cabeza de ganado. En este caso, el valor real, calculado o ficticio de la mercancía no tiene ninguna trascendencia fiscal.
- **Arancel mixto:** El arancel mixto es una combinación de los dos anteriores; por ejemplo; 5% ad-valórem más US \$1.00 por metro cuadrado de tejido poliéster.

b) No arancelarias

Aquellas medidas distintas al arancel que restringen o evitan el ingreso de un producto a determinado mercado, estas pueden ser públicas o privadas.

A continuación se describen las más importantes barreras no arancelarias:

Licencias de importación: Las Licencias de Importación son autorizaciones o permisos especiales que se dan como condición previa para importar un determinado producto. Constituyen un instrumento para regular y limitar el flujo y la cantidad de las importaciones. Son extendidas por entidades oficiales del país que las impone.

La Organización Mundial del Comercio (OMC), establece en el "Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación", que estos sistemas deben ser sencillos, transparentes y previsibles y que los países deben notificar a la OMC el establecimiento de nuevos procedimientos para el trámite de licencias de importación o la modificación de los ya existentes.

Normas de origen: Las normas de origen tienen como objetivo establecer los criterios para la determinación del origen de una mercancía.

El primer acuerdo al que se ha llegado en la OMC sobre esta cuestión, exige a los países miembros que se aseguren de que sus normas de origen sean transparentes, que no tengan efectos de restricción, distorsión o perturbación del comercio internacional y que se administren de manera coherente, uniforme, imparcial y razonable.

Estas normas son uno de los componentes más importantes de los Tratados de Libre Comercio.

Normas técnicas: Las normas técnicas son disposiciones o medidas gubernamentales, basadas en las normas internacionales vigentes, para proteger la salud pública, el medio ambiente y los derechos del consumidor. Los países que las aplican intentan evitar que terceros países exporten a la región desechos y sustancias peligrosas.

Dichas normas son especificaciones técnicas que determinan las características de un producto según dimensiones, ingredientes, calidad, rendimiento o seguridad. Pueden regular

la terminología, los métodos de prueba, el empaque, el etiquetado o marcaje. Los productos destinados a la venta deben cumplir estas exigencias y, en principio, se aplican del mismo modo a los productos importados y a los nacionales. Los gobiernos de los países donde se apliquen estas normas deben evitar que se conviertan en un obstáculo al comercio.

Normas sanitarias, fitosanitarias y zoonosanitarias: Las normas sanitarias, fitosanitarias y zoonosanitarias están destinadas a la protección de la vida y la salud humana, animal y vegetal, mediante el control de plagas, enfermedades y tóxicos de animales, plantas y alimentos.

Algunos de los requisitos que generalmente son exigidos para cumplir con éstas son:

- Pruebas de laboratorio
- Certificaciones emitidas por entidades oficiales
- Inspecciones del proceso de producción
- Control e inspección del uso de pesticidas y fertilizantes
- Cumplimiento de períodos de cuarentena
- Comprobación de que el producto proviene de zonas libres de plagas y de enfermedades.

Estas normas son aplicadas bajo el acuerdo de que no se utilizarán para impedir la entrada de productos agrícolas a otros mercados y que se ajustarán a las normas y recomendaciones incluidas dentro del Código Alimentario (*Codex Alimentarius*) de la FAO (*Food and Agriculture Organization*, que pertenece a Naciones Unidas) y de otros organismos internacionales.

Restricciones cuantitativas a las importaciones: Las restricciones cuantitativas son límites explícitos o cuotas sobre las cantidades de productos en particular, que pueden ser importadas o exportadas durante un período específico. Generalmente, son medidas por volumen y en ocasiones, por valor.

Dentro de las principales se pueden destacar:

- **Cuotas:** Son los topes a la importación de un producto por un plazo determinado; pueden ser globales, selectivas por países o estacionales.
- **Prohibiciones:** Las prohibiciones pueden ser totales, admitir excepciones, a discreción de la autoridad competente o aplicarse sólo bajo ciertas condiciones.
- **Autorizaciones discrecionales y condicionales de importación:** Las primeras, se otorgan a discreción de las autoridades competentes y las segundas, son condicionadas a que los importadores contraigan obligaciones en distintas esferas de la importación, por ejemplo, que se comprometan a adquirir una cantidad equivalente de productos nacionales. También pueden ser subordinadas a condiciones específicas, como los resultados en materia de exportaciones o la ausencia de oferta nacional.

En principio, las restricciones cuantitativas son prohibidas por el marco regulatorio de la OMC; no obstante, existen condiciones específicas en las que pueden utilizarse en los diferentes sectores de actividad económica, siempre y cuando su aplicación no sea discriminatoria.

II. Términos de negociación internacional y formas de cobro

INCOTERMS

Los **International Commerce Terms** (INCOTERMS) es un conjunto de reglas aplicables internacionalmente destinadas a facilitar la interpretación de los términos comerciales comúnmente utilizados en comercio exterior.

Los términos comerciales se caracterizan por abreviaturas o siglas que indican su contenido (por ejemplo FOB, CIF, etc.). Cada una de ellas encierra un conjunto de obligaciones a ser asumidas por el comprador y por el vendedor en la compraventa internacional.

Los **Incoterms** también se denominan "**cláusulas de precio**", pues cada término permite determinar los conceptos que componen el precio: obligaciones del vendedor y obligaciones del comprador.

¿Cuál es la finalidad de los Incoterms?

La finalidad de los Incoterms es establecer un conjunto de reglas internacionales uniformes, para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional, con objeto de evitar en lo posible, las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de dichos términos en países diferentes.

¿Qué regulan los Incoterms?

Los Incoterms 2000 regulan exclusivamente los derechos y obligaciones de las partes, respecto al contrato de compraventa y la entrega de las mercancías vendidas, controlando y reduciendo el riesgo de complicaciones legales.

¿Cuáles son los límites de los Incoterms?

Los Incoterms tienen una importancia relevante para el cumplimiento del contrato de compraventa, pero no abarcan, en absoluto, todos los problemas que puede conllevar el contrato de compraventa; por ejemplo, no tratan la transmisión de la propiedad y de los derechos reales, el incumplimiento de contrato y sus consecuencias, la concreción de pago o la situación de la mercancía, entre otros aspectos. Los Incoterms no reemplazarán los términos contractuales, necesarios en un contrato de compraventa completo.

¿Qué delimitan concretamente los Incoterms?

Los Incoterms delimitan con precisión:

- El reparto de costes entre exportador e importador.
- El lugar donde se entrega la mercancía.
- Los documentos que el exportador debe proporcionar al importador.
- La transferencia de riesgos entre exportador e importador en el transporte de la mercancía.

¿Cuál es el ámbito territorial de los Incoterms?

Los Incoterms se conciben para la entrega de las mercancías vendidas más allá de las fronteras nacionales, por lo que son términos comerciales internacionales. Sin embargo, en la práctica también se incorporan, ocasionalmente, a contratos de compraventa de mercancías en ámbitos no internacionales.

La Estructura de los Incoterms.

En 1990 los términos se agruparon en cuatro categorías básicamente diferentes para facilitar su comprensión; iniciando en primer lugar, con el término por el que el vendedor, exclusivamente, pone las mercancías a disposición del comprador, en los propios locales del vendedor (el término "**E**": **EXW**); seguido del segundo grupo, en que al vendedor se le encarga que entregue las mercancías a un transportista designado por el comprador (los términos "**F**": **FCA**, **FAS** y **FOB**); continuando con los términos "**C**", según los cuales el vendedor ha de contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de las mercancías o de costes adicionales, debidos a hechos acaecidos después de la carga y despacho (**CFR**, **CIF**, **CPT** y **CIP**); y finalmente, los términos "**D**", según los cuales el vendedor ha de soportar todos los gastos y riesgos necesarios para llevar las mercancías al lugar de destino.¹

¹ Anexo No. 1 - Clasificación de los Términos Comerciales.

III. Contratos internacionales, solución de controversias y apoyos financieros al exportador.

La contratación internacional es el vehículo de expresión y documentación del consentimiento, por el que se perfeccionan las relaciones comerciales de intercambio de bienes y servicios cuyo ámbito excede de la legislación de un Estado, de suerte que puede decirse que los diferentes elementos que intervienen en ellas (sujetos, objeto, precio, forma y lugar de celebración del contrato) guardan alguna conexión con nacionalidades distintas y, consecuentemente, con legislaciones de diferentes países.

Existen diversas formas contractuales para desarrollar actividades de comercio internacional: de compraventa, que comprende una sola transacción; de suministro, que puede incluir entregas repetidas de un producto en el marco de un solo contrato; de comisión, por medio de una representación o distribución mercantil; de licencia, para el uso o explotación de una patente o una marca y de prestación de servicios. Antes de realizar una operación, el exportador debe negociar los términos y condiciones contenidas en su forma escrita, ya que incluyen cláusulas que nunca se mencionan en otros documentos como un pedido en firme, una factura, un conocimiento de embarque, cartas de crédito y otros papeles tradicionales.

Cláusulas del contrato de compraventa

Deben incorporar el objeto del contrato especificando, con claridad, las características del producto o productos involucrados en él, se recomienda como forma de pago una carta de crédito irrevocable; precisar el empaque y embalaje, detallar de conformidad a la modalidad de términos acordada (Incoterms 1990), el lugar de entrega y la responsabilidad por los impuestos; definir la problemática de patentes y marcas (se sugiere que el importador las registre en su país a nombre del exportador o fabricante); evitar la posibilidad de la cesión de derechos y obligaciones a un tercero, hasta que se culmine la entrega y pago de la mercancía, y una cláusula relativa a la conciliación y arbitraje comercial internacional.²

Solución de Controversias

El capítulo dentro de un Tratado de Libre Comercio que trata el tema de Solución de Controversias crea los mecanismos para resolver las diferencias que surjan entre ambos países relativos a su aplicación o a su interpretación o cuando se considere que una medida adoptada es incompatible con las obligaciones derivadas del Tratado o pudiera causar anulación o menoscabo.

Se pueden estipular articulados para casos de urgencia relacionados a bienes perecederos. De igual forma, se pueden consagrar procedimientos de consultas entre las Partes con el fin de alcanzar soluciones mutuamente satisfactorias de cualquier asunto que se considere pudiese afectar el funcionamiento del Tratado, bajo mecanismos y procedimientos efectivos para su correcta aplicación y cumplimiento.

El procedimiento de solución de controversias tiene una amplia cobertura, porque se aplica a las disposiciones de todos los capítulos comprendidos en el tratado, salvo a aquellas que están expresamente excluidas.

Algunos países negocian procedimientos que consideran varias instancias, la primera de las cuales puede ser las consultas o negociaciones directas entre las partes. La segunda, prevé la intervención de una Comisión de Libre Comercio como instancia de discusión y solución de disputas, a través de buenos oficios, mediación o conciliación. Si las partes no llegan a un acuerdo satisfactorio puede recurrirse a la última etapa, que es un grupo arbitral, de naturaleza adhoc y compuesto de tres árbitros, que deberá determinar si una parte ha incumplido con sus obligaciones y, eventualmente, presentar sus recomendaciones.

² Anexo No.2 - Modelos de Contrato de Compra Venta Internacional.

A diferencia de los sistemas clásicos de solución de controversias, que sólo prevén la retorsión cuando el país infractor no cumple con la decisión arbitral, el mecanismo previsto en algunos tratados incorpora como alternativa la opción de pagar una compensación monetaria, correspondiente a un porcentaje de los beneficios de efecto equivalente que tendría derecho a suspender la demanda.

Financiamiento al Comercio Exterior

Los bancos comerciales se han convertido en la fuente más utilizada de financiamiento a las exportaciones. Esto se debe a la mayor capacidad de los bancos comerciales, para determinar el riesgo de crédito inherente a los préstamos a plazo fijo y crear series de instrumentos a la medida de las nuevas empresas. También, dado que los mercados de capitales de muchos países en desarrollo no son suficientemente grandes y que las pequeñas y medianas empresas de productos de exportación no tienen los conocimientos y/o los recursos necesarios para dirigirse al mercado de capitales, sus principales fuentes de financiación han sido y siguen siendo los bancos comerciales.

En apoyo de las exportaciones, algunos países han creado **Bancos de Exportación-Importación** para atender específicamente, las necesidades de los exportadores e importadores y también de los inversores en mercados extranjeros. Su objetivo inmediato es complementar y fomentar la financiación del comercio exterior, por bancos comerciales y otras instituciones. Sus actividades están fundamentalmente centradas en la financiación, previa y posterior a los envíos y en la satisfacción de otras necesidades financieras, para fomentar el crecimiento de los ingresos en divisas y el desarrollo del comercio exterior.

Tipos de Financiamiento

- **Cartas de crédito de importación y exportación.-** compromiso de pagar (para importaciones) o recibir una suma de dinero (para exportaciones) al y del exterior, por la negociación de documentos entre un importador y un exportador.³
- **Compra de documentos de embarque.-** préstamos con recursos del exterior para clientes para sus operaciones de exportaciones sean de pre o post embarque.
- **Financiamiento de importación a mediano y largo plazo.-** préstamos a clientes importadores para financiar sus operaciones de importación una vez negociados los documentos de embarque o una vez vencido el plazo de financiamiento del proveedor.
- **Financiamiento de exportación pre-embarque.-** préstamos a clientes exportadores, para la compra de insumos y/o elaboración de los productos que va a exportar.
- **Financiamiento de exportación post-embarque.-** préstamos a clientes exportadores, cuando ya se efectuó el embarque de la mercadería a exportar.
- **Stand by letter of credit.-** documento que avala financiamientos internacionales.

IV. La organización para la exportación

La organización para la exportación

Se exploran las formas organizacionales directas e indirectas, que pueden ser útiles tanto para las pequeñas empresas-artesanales, como para las pequeñas y medianas empresas.

La Asociatividad

Una opción razonable para que las pequeñas empresas-artesanales y las PYME's, en general exporten, es la creación o participación en grupos asociativos para la exportación. Los

³ Anexo No. 3 – Información sobre las Cartas de Crédito.

proyectos asociativos, agrupan empresas para establecer sinergias, aumentan la competitividad de los productos comercializados y reducen los riesgos y costos de la internacionalización.

La creación de los grupos asociativos es importante debido a: la falta de volúmenes de producción que interesen a grandes compradores, la escasez de personal calificado en las técnicas de la exportación, ausencia de información sobre mercados; falta de poder contractual con los proveedores, clientes, bancos y entidades gubernamentales, la falta de capital para inversiones en mejoras a la calidad de los procesos productivos, de la promoción de ingresos en los mercados y de la capacitación; falta de una marca propia y para compartir costos y riesgos.

Las funciones de un grupo asociativo para la exportación deben ser promocionales y operacionales. Entre las primeras destaca: ofrecer a los miembros una serie de servicios (secretariales, traducción, logística, transporte, comunicación, entre otros); consultoría legal; capacitación; suministrar información; publicar un catálogo en conjunto; realizar encuestas en el mercado internacional; asistir en diversas materias (financiera, cambiaria, arancelaria, regulaciones, seguros y transporte), y participar en ferias o misiones internacionales.

Respecto a las funciones operacionales destaca: la creación de un plan de inversión y *marketing*, identificación de mercado y contraparte, definición de la gama de productos y de la política comercial, creación de una marca en conjunto, desarrollo de proveedores de materias primas e insumos, identificación de proveedores de tecnología y diseño; realizar ventas y administrarlas; optimizar y especializar los procesos productivos de las empresas participantes y negociar con entidades de apoyo al comercio exterior.

Los grupos asociativos para la exportación, pueden estar conformados por empresas de un mismo sector productivo (asociatividad horizontal); o por diferentes sectores, pero de una misma localidad, estado o región y por empresas de diferentes sectores que realizan actividades complementarias entre sí (asociatividad vertical).

La organización interna

La primera sugerencia a una empresa, es no crear el departamento de exportación si no se tiene suficiente carga de trabajo como para que sea autofinanciable; o peor aún, si no se tiene capacidad exportadora. Existen opciones como el consorcio de exportación, empresas comercializadoras y consultoras.

Una segunda cuestión de importancia es recordar que en la exportación no hay sustituto a la experiencia y, por lo tanto, no se improvisa al gerente de exportación y contratarlo, no transforma automáticamente la empresa en una de rango internacional. Primero hay que crear la cultura para la exportación y luego se podrá intentar acceder al mercado externo.

La cultura exportadora se puede evaluar averiguando la situación de los productos. El exportador debe examinar si existe integración gerencial, efectuar ensayos con opciones menos onerosas (consorcios, empresas de comercio exterior, consultorías) y cuando esté listo, contratar al gerente de exportación, pues éste es un trabajo de equipo.

El perfil del gerente o ejecutivo de exportación debe comprender: alto nivel cultural y sensibilidad para tratar con las más diferentes culturas; ser creativo, innovador y hábil negociador; dominar idiomas extranjeros; tener una óptima formación académica, estar acostumbrado al riesgo, contar con capacidad de liderazgo, seriedad comercial, alto sentido del control y flexibilidad; conocer el mercado y producto, los contratos internacionales, los procedimientos administrativos para el comercio exterior, las finanzas internacionales, la logística, la metodología de alianzas y coinversiones y ser experto en Informática.

El tamaño, estructura y dinámica de operación de un área o departamento dedicado a la exportación, se define por el volumen de las operaciones desarrolladas y a desarrollar, el mercado objetivo al cual se dirigen los productos, el tipo de productos que se comercializa, las características particulares de los mercados donde el exportador opera o pretende operar, las características culturales de esos mercados y los recursos disponibles. Además, esos

patrones de operación se modifican en función de si la empresa inicia su proceso de internacionalización, está evolucionando o si se encuentra en la fase de madurez (o de profesionalización), pero evitando caer en una de decadencia y ocaso.

Las funciones de un departamento de exportación son gerenciar las tres bases de la gestión de la exportación: mercado (investigación, promoción, identificación de oportunidades, negociación y gestión del mercado), infraestructura (contactos con bancos, contactos con consejerías, contactos con consultores, contactos con despachos, contactos con aduanas, contactos con transportistas, contactos con entidades de promoción) y empresa (elaboración de oferta, confirmación de pedido, programación de la producción, producción, control de calidad, inspección, documentación y desarrollo de producto).

V. Tratados Comerciales Suscritos por Panamá

Un Tratado de Libre Comercio, es un arreglo de integración en que dos o más países acuerdan eliminar las barreras al comercio entre ellos. Sin embargo, cada país conserva sus propias barreras frente a terceros países.

Los objetivos de entrar en un TLC son:

- a. Acceso a mayores mercados
- b. Vincularse a mejores políticas y promover esta condición a inversores nacionales y extranjeros, existentes o potenciales
- c. Buscar ser más eficientes a través de mercados más grandes, incrementar la competitividad y acceder a la inversión y tecnología extranjera.
- d. Eliminación de barreras al comercio e inversión, mas allá de los mecanismo de la Organización Mundial del Comercio (OMC).
- e. Insertarse en el proceso creciente de integración económica que atraviesa el mundo ahora.

Desde los años 90's, ha habido incrementos importantes en el número de TLC bilaterales entre muchos países. Es un hecho que más de la mitad de este tipo de acuerdos notificados a la OMC, son de 1990 en adelante. Esto se debe principalmente, a que las negociaciones multilaterales que se llevan a cabo para liberalizar el comercio, son muy lentas o tienden a estancarse.

Importante es señalar que los últimos TLC, a diferencia a los de antes de 1990, involucran acuerdos entre un país desarrollado y otro en vías de desarrollo. El ejemplo más sobresaliente es el TLCAN (NAFTA), que involucra a dos países desarrollados, Canadá y EE.UU., junto a México, un país en vías de desarrollo.

Los TLC de hoy implican no solo eliminar las barreras al comercio de bienes y servicios, sino también adoptar reglas comunes al tratamiento de la inversión extranjera.

Los TLC surgen entre otras cosas, como un efecto de la Globalización, que al haber un desarrollo importante de la tecnología y en especial la de las telecomunicaciones, la actividad empresarial se ha internacionalizado, donde el comercio crece mas rápido que la producción y donde al aplicarse políticas de liberalización de mercado, se ha producido una apertura significativa de los mercados.

Los Tratados de Libre Comercio abordan dentro de sus contenidos lo siguiente:

- Acceso a Mercados
- Reglas de Origen
- Procedimientos Aduaneros
- Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
- Derechos Antidumping
- Salvaguardias
- Contratación Pública
- Inversión
- Servicios
- Servicios financieros

- Telecomunicaciones
- Entrada temporal de Personas de Negocios
- Política de Competencia
- Disposiciones Institucionales
- Propiedad Intelectual
- Solución de Controversias

Panamá cuenta al presente con los siguientes acuerdos vigentes que favorecen la exportación, a saber:

i. Tratados Bilaterales Libre Comercio y de Intercambio Preferencial

- Costa Rica Vigencia a partir de 16 de enero 1974
Número de productos negociados: **597**
- Guatemala Vigencia a partir de 4 de febrero 1971
Número de productos negociados: **346**
- Honduras Vigencia a partir de 14 de febrero de 1974
Número de productos negociados: **395**
- Nicaragua Vigencia a partir de 18 de enero de 1974
Número de productos negociados: **321**
- Rep. Dominicana Vigencia a partir de 8 de junio de 1987
Número de productos negociados: **199**

ii. Acuerdos de Alcance Parcial

- México Vigencia a partir de 18 de enero de 1995
Número de productos negociados: **199**
- Colombia Vigencia a partir de 24 de abril de 1986
Número de productos negociados: **170**

iii. Tratados de Libre Comercio (TLC de nueva generación)

1. El Salvador Vigencia a partir de 11 de abril de 2002
Número total de fracciones arancelarias negociadas: **8,560**

(Nota: Entiéndase por fracción arancelaria, un producto claramente definido o una familia de productos con características similares o iguales)

Número de fracciones arancelarias desgravadas totalmente a partir de la vigencia del tratado:

- al momento de la vigencia 6,787
- en 4 años 8
- en 6 años 113
- en 7 años 22
- en 8 años 4
- en 11 años 122
- restringidos o prohibidos 20
- excluidos de este desgravamen 1,484

2. República China (Taiwán) Vigencia a partir de 1 de enero de 2004

Número total de fracciones arancelarias negociadas: **8,580**

Número de fracciones arancelarias desgravadas totalmente a partir de la vigencia del tratado:

- al momento de la vigencia 4,181
- en 5 años 1,934
- en 10 años 2,042
- excluidos de este desgravamen 423

Nota:

Para la exportación de productos amparados por Tratados de Libre Comercio, suscritos entre la República de Panamá y: 1) República Dominicana, 2) República de China –Taiwán- y 3) Colombia, se requiere una **Determinación de Origen** (que se obtiene en la Dirección

General de Industrias del Ministerio de Comercio e Industrias), para obtener el Certificado de Origen respectivo. ⁴

VI. Zonas de Comercio Mundial

ZONAS PROCESADORAS

Se define como Zona Franca de Libre empresa, áreas específicamente delimitadas, dentro de las cuales se desarrollan todas las infraestructuras, instalaciones, edificios, sistemas y servicios de soporte, así como organización operativa y la gestión administrativa, que se establezca dentro de la misma, para empresas que deseen producir bienes u ofrecer servicios para los mercados internacionales.

Marco Legal:

Ley No. 25 de Noviembre de 1992

Las Zonas Procesadoras para la exportación se rigen por la Ley 25 de 30 de Noviembre de 1992, por la cual se establece un régimen especial, integral y simplificado para la creación y funcionamiento de estas zonas. Mediante la creación de esta Ley, se elimina el Contrato con la Nación, el pago de la Fianza de Garantía para dichos Contratos, a la vez que se expide a las empresas una Licencia de Operación y se les inscribe en el Registro Oficial de empresas establecidas en Zonas Procesadoras para la Exportación.

TIPOS DE ZONAS PROCESADORAS-Artículo 11

Privadas:

Cuyos inversionistas son personas natural o jurídicas, nacional o extranjera, y sus tierras, establecimiento y administración es potestad y responsabilidad de sus dueños. Consagrada en las leyes de la República de Panamá.

Estatales:

Cuyo único inversionista es el Estado o se le confiere Contrato a un Administrador Privado con los procedimientos legales establecidos.

Mixta:

Cuya propiedad es compartida entre el Estado e Inversionistas nacionales o extranjeros, su desarrollo, operación y administración estará a cargo de una entidad del Estado o de una Privada.

Actualización : " Call Centers"

Todos los centros de llamadas internacional se pueden acoger a los beneficios antes mencionados. Por lo tanto para obtener el Registro Oficial de empresas de Servicios de Centro de Llamadas para uso comercial (conocidas como Call Center) y acogerse a los beneficios de la Ley 25 de 30 de Noviembre de 1992 que regula las Zonas Procesadoras para la Exportación, deberá cumplir con toda la documentación exigida por el Decreto Ejecutivo N-97 del 25 de Septiembre de 2002, siempre y cuando, se dedique a los servicios de llamadas internacionales en su categoría de telecomunicaciones N-223, denominados por el Ente Regulador de los Servicios Público.

VII. Documentos requeridos para importar productos amparados por los TLC.

i. Documentos necesarios para importar productos, en virtud de los Tratados de Libre Comercio y de Intercambio Preferencial entre las Repúblicas de Panamá, Costa Rica, Guatemala, Honduras y Nicaragua

⁴ Ver tratados Comerciales en www.mici.gob.pa

- Formulario para solicitar importación de productos amparados por los Tratados de Libre Comercio e Intercambio Preferencial, acompañado de nota remisoría.
- Formulario Básico para la aplicación del Sistema de Compensación y de Créditos Recíprocos (sólo se utilizan en Guatemala).
- Declaración Liquidación de Aduanas
- Formulario Aduanero
- Factura Comercial
- Certificado de Origen del país exportador
- Documentos de embarque de acuerdo con el tipo de transporte utilizado (Conocimiento de Embarque, Guía Aérea o Carta de Porte, timbres).
-

ii. Documentos necesarios para importar productos amparados por el Tratado de Libre Comercio, suscrito entre las Repúblicas de Panamá y El Salvador

- Formulario para solicitar importación al amparo del Tratado acompañado de nota remisoría.
- Declaración Liquidación de Aduanas
- Declaración de mercancía
- Factura Comercial (original y copia)
- Certificado de Origen (autocertificación)
- Documento de embarque, dependiendo del tipo de transporte que se utilice.

iii. Documentos necesarios para importar productos al amparo de los Tratados de Alcance Parcial, suscrito entre las Repúblicas de Panamá y Colombia

- Formulario para solicitar importación por el Tratado acompañado de nota remisoría.
- Declaración Liquidación de Aduanas
- Factura Comercial (original y cuatro (4) copias)
- Certificación de Origen que sea aplicable al Tratado
- Documentos de embarque de acuerdo al tipo de transporte

iv. Documentos necesarios para importar productos al amparo del Tratado de Libre Comercio suscrito entre las Repúblicas de Panamá y China (Taiwan)

- Formularios para solicitar importación amparadas por el Tratado acompañado de nota remisoría.
- Declaración Liquidación de Aduanas de Importación
- Factura Comercial (original y copia)
- Certificación de Origen negociado en el Tratado firmado y sellado en original por el Ministerio de Economía de Taiwan.
- Documentación de embarque de acuerdo al tipo de transporte

v. Documentos necesarios para tramitar movimiento comercial de Zona Procesadora

Para exportar:

- Declaración de Movimiento Comercial Zonas Procesadoras
- Factura Comercial (original y cuatro (4) copias)
- Si es venta local, presentar Declaración de Exportación de Zona Especial con dos (2) copias.

Para importar:

- Declaración de Movimiento Comercial Zonas Procesadoras
- Guía Aérea o Conocimiento de Embarque (original y cuatro (4) copias)
- Factura Comercial (original y cuatro (4) copias)

Anexo No. 1

Clasificación de los Términos Comerciales.

INCOTERMS 2000

Grupo E

EXW En Fábrica (... lugar designado)

"En Fábrica" significa que el vendedor entrega cuando pone las mercancías a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido (es decir, fábrica, factoría, almacén, etc.), sin despacharlas para la exportación ni cargarlas en el vehículo receptor. Este término representa, así, la menor obligación del vendedor, y el comprador debe asumir todos los costes y riesgos que comporta recibir las mercancías en los locales del vendedor.

Grupo F

Los términos "F" requieren que el vendedor entregue las mercancías para el transporte de acuerdo a las instrucciones del comprador. Los contratos en términos "F", entran en la categoría de los **contratos de embarque**. Conforme a la naturaleza de los contratos de embarque, compete al vendedor pagar los costes normales del transporte para el envío de las mercancías por una ruta usual y en la forma acostumbrada hasta el lugar convenido de destino, mientras que los riesgos de pérdida o avería de las mercancías, así como los costes adicionales resultantes de acontecimientos que ocurran después de la entrega adecuada de la mercadería para su transporte, recaen sobre el comprador.

Transporte principal no pagado

FCA Franco transportista (... lugar designado)

"Franco Transportista" significa que el vendedor entrega las mercancías, despachadas para la exportación, al transportista propuesto por el comprador en el lugar acordado. Debe observarse que el lugar de entrega elegido influye en las obligaciones de carga y descarga de las mercancías en ese lugar. Si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor, el vendedor es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga. Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal. "Transportista" significa cualquier persona que, en un contrato de transporte, se compromete a efectuar o hacer efectuar un transporte por ferrocarril, carretera, aire, mar, vías navegables interiores o por una combinación de esos modos.

FAS Franco al costado del buque (... puerto de carga convenido)

"Franco al Costado del Buque" significa que el vendedor entrega cuando las mercancías son colocadas al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador ha de asumir todos los costes y riesgos de pérdida o daño de las mercancías desde aquel momento. El término FAS exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación. Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o por vías de navegación interior.

FOB Franco a bordo (... puerto de carga convenido)

"Franco a bordo" significa que el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de la pérdida y el daño de las mercancías desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores. Si las partes no desean entregar las mercancías a través de la borda del buque, debe usarse el término FCA.

Grupo C

Los términos "C" exigen que el vendedor **contrate el transporte** en las condiciones acostumbradas y a sus expensas. Por lo tanto, debe hacerse constar necesariamente, tras el

respectivo término "C", el punto hasta el que ha de pagar los costes del transporte. De conformidad con los términos CIF y CIP, el vendedor también ha de obtener y pagar un seguro.

Transporte principal pagado

CFR Coste y flete (... puerto de destino convenido)

"Coste y Flete" significa que el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para conducir las mercancías al puerto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño de las mercancías, así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador. El término CFR exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores. Si las partes no desean entregar las mercancías a través de la borda del buque, debe usarse el término CPT.

CIF Coste, seguro y flete (... puerto de destino convenido)

"Coste, Seguro y Flete" significa que el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para conducir las mercancías al puerto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño de las mercancías, así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador. No obstante, en condiciones CIF el vendedor debe también procurar un seguro marítimo para los riesgos del comprador de pérdida o daño de las mercancías durante el transporte. Consecuentemente, el vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El comprador ha de observar que, bajo el término CIF, el vendedor está obligado a conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. Si el comprador desea mayor cobertura, necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional. El término CIF exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores. Si las partes no desean entregar las mercancías a través de la borda del buque, debe usarse el término CIP.

CPT Transporte pagado hasta (... lugar de destino convenido)

"Transporte Pagado Hasta" significa que el vendedor entrega las mercancías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costes del transporte necesario para llevar las mercancías al destino convenido. Esto significa que el comprador asume todos los riesgos y con cualquier otro coste ocurridos después de que las mercancías hayan sido así entregadas. "Transportista" significa cualquier persona que, en un contrato de transporte, se compromete a efectuar o hacer efectuar un transporte por ferrocarril, carretera, aire, mar, vías navegables interiores o por una combinación de esos modos. Si se utilizan porteadores sucesivos para el transporte al destino acordado, el riesgo se transmite cuando las mercancías se han entregado al primer porteador. El CPT exige que el vendedor despache las mercancías para la exportación. Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

CIP Transporte y seguro pagado hasta (... lugar de destino convenido)

"Transporte y Seguro Pagados hasta" significa que el vendedor entrega las mercancías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costes del transporte necesario para llevar las mercancías al destino convenido. Esto significa que el comprador asume todos los riesgos y cualquier otro coste adicional que se produzca después de que las mercancías hayan sido así entregadas. No obstante, bajo el término CIP el vendedor también debe conseguir un seguro contra el riesgo, que soporta el comprador, de pérdida o daño de las mercancías durante el transporte. Consecuentemente, el vendedor contrata el seguro y paga la prima del seguro. El comprador debe observar que, según el término CIP, se exige al vendedor conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. Si el comprador desea tener la protección de una cobertura mayor, necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional. "Transportista" significa cualquier persona que, en un contrato de transporte, se compromete a efectuar o hacer efectuar un transporte por ferrocarril, carretera, aire, mar, vías navegables interiores o por una combinación de esos modos. Si se utilizan porteadores sucesivos para el transporte al destino acordado, el riesgo

se transmite cuando las mercancías se hayan entregado al primer porteador. El término CIP exige que el vendedor despache las mercancías para la exportación. Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

Grupo D

Los términos “D” son de naturaleza distinta a los términos “C”, toda vez que, de conformidad con los términos “D”, el vendedor responde de la llegada de la mercancía al lugar o al punto de destino en la frontera o dentro del país de importación convenidos. El vendedor ha de soportar la totalidad de riesgos y de costes para hacer llegar la mercancía hasta dicho destino. De ahí que los términos “D” constituyan contratos de llegada, mientras que los términos “C” son propios de contratos de salida (embarque).

Llegada

DAF Entregada en frontera (... lugar convenido)

“Entregadas en Frontera” significa que el vendedor entrega cuando se ponen las mercancías, despachadas para la exportación, a disposición del comprador en los medios de transporte utilizado y no descargado, pero sin despachar de importación en el punto acordado y en el lugar de la frontera, sino antes de la frontera de las aduanas del país colindante. El término “frontera” puede usarse para cualquier frontera, incluida la del país de exportación. Por lo tanto, es de vital importancia que se defina exactamente la frontera en cuestión, designando siempre el punto y el lugar en el término. Sin embargo, si las partes desean que el vendedor se responsabilice de la descarga de las mercancías de los medios de transporte utilizados y asuma los riesgos y costes de descarga, deben dejarlo claro añadiendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa. Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte cuando las mercancías deban entregarse en una frontera terrestre. Cuando la entrega deba tener lugar en el puerto de destino, a bordo de un buque o en un muelle (desembarcadero), deben usarse los términos DES o DEQ.

DES Entregada sobre buque (... puerto de destino convenido)

“Entregadas Sobre Buque” significa que el vendedor entrega cuando se ponen las mercancías a disposición del comprador a bordo del buque, no despachadas para la importación, en el puerto de destino acordado. El vendedor debe correr con los costes y riesgos ocasionados al llevar las mercancías al puerto de destino acordado con anterioridad a la descarga. Si las partes desean que el vendedor asuma los costes y riesgos de descargar las mercancías, entonces debe usarse el término DEQ. Este término puede usarse únicamente cuando las mercancías deban entregarse por mar o vía de navegación interior o por un transporte multimodal a bordo de un buque en el puerto de destino.

DEQ Entregada en muelle (... puerto de destino convenido)

“Entregadas en muelle” significa que el vendedor entrega cuando se ponen las mercancías a disposición del comprador, sin despachar para la importación, en el muelle desembarcadero) en el puerto de destino acordado. El vendedor debe asumir los costes y riesgos ocasionados al conducir las mercancías al puerto de destino acordado y al descargar las mercancías en el muelle (desembarcadero). El término DEQ exige que el comprador despache las mercancías para la importación y que pague todos los trámites, derechos, impuestos y demás cargas de la importación. Si las partes desean incluir entre las obligaciones del vendedor todos o parte de los costes pagaderos por la importación de las mercancías, deben dejarlo claro añadiendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa. Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o por vías de navegación interior o para el transporte multimodal cuando se descarga un buque en el muelle (desembarcadero) en el puerto de destino. Sin embargo, si las partes desean incluir en las obligaciones del vendedor los riesgos y costes de la manipulación de las mercancías desde el deberían usar los términos DDU o DDP.

DDU Entregada derechos no pagados (... lugar de destino convenido)

“Entregadas derechos no pagados” significa que el vendedor entrega las mercancías al comprador, no despachadas para el importe, y no descargadas de los medios de transporte utilizados en el país de destino convenido. El vendedor debe asumir todos los costes y riesgos ocasionados al conducir las mercancías hasta aquel lugar, diversos de, cuando sea pertinente, cualquier “deber” (término que incluye la responsabilidad y los riesgos de realizar los trámites aduaneros, y pagar los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas) para la importación al país de destino. Ese “deber” recaerá sobre el comprador así como cualquier coste y riesgo causado por no despachar las mercancías para la importación

a tiempo. Sin embargo, si las partes desean que el vendedor realice los trámites aduaneros y asuma los costes y riesgos que resulten de ellos, así como algunos de los costes pagaderos por la importación de las mercancías, deben dejarlo claro añadiendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa. Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, pero cuando la entrega deba tener lugar en el puerto de destino a bordo del buque o en el muelle (desembarcadero) deben usarse los términos DES o DEQ.

DDP Entregada derechos pagados (... lugar de destino convenido)

“Entregada derechos pagados” significa que el vendedor entrega las mercancías al comprador, despachadas para la importación, y no descargadas de los medios de transporte utilizados en el lugar de destino acordado. El vendedor debe asumir todos los costes y riesgos ocasionados al llevar las mercancías hasta aquel lugar, incluyendo, cuando sea pertinente, cualquier “deber” (término que incluye la responsabilidad y los riesgos para realizar los trámites aduaneros, y el pago de los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas) para la importación al país de destino. Mientras que el término EXW representa la menor obligación para el vendedor, DDP representa la obligación máxima.

Este término no debe usarse si el vendedor no puede, directa ni indirectamente, obtener la licencia de importación. Sin embargo, si las partes desean excluir de las obligaciones del vendedor algunos de los costes pagaderos por la importación de las mercancías, deben dejarlo claro incluyendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa. Si las partes desean que el comprador asuma todos los riesgos y costes de la importación, debe usarse el término DDU. Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, pero cuando la entrega deba tener lugar en el puerto de destino a bordo del buque o en el muelle (desembarcadero) deben usarse los términos DES o DEQ.

Los Incoterms se centran en la obligación de entrega del vendedor. La distribución exacta de funciones y costes en relación con la entrega de las mercancías por el vendedor no causará problemas normalmente cuando las partes tengan una relación comercial continua. Establecen una práctica entre ellas (“línea de negociación”), que mantendrán en las negociaciones posteriores del mismo modo que hicieron con anterioridad. No obstante, si se establece una nueva relación comercial o si se concluye un contrato a través de un agente - como es normal en la venta de productos de base-, deberán aplicarse las estipulaciones del contrato de compraventa y, cuando los Incoterms se hayan incorporado al contrato, se aplicará la división de funciones, costes y riesgos consecuentes.

ANEXO Nº 2

Modelos de Contrato de Compra Venta Internacional.

Modelo No.1

Contrato de Compraventa Internacional

REUNIDOS, de una parte la empresa _____ denominada en adelante "el vendedor"), con _____ domicilio en _____ Calle _____.

No. _____ Representada por _____ en su calidad de _____ y de otra parte _____ (denominada en adelante "el comprador"), con domicilio en _____ Calle _____ No. _____ Representada por _____ en su calidad de _____

CONVIENEN la celebración del presente contrato con sujeción a los siguientes:

PACTOS

1. Objeto – La mercancía del contrato, mediante el presente acuerdo, transfiere "el vendedor al "comprador" es la figura relacionada en el APÉNDICE unido a este documento. (Describir la mercancía en un anexo)
2. Precio – El precio que deberá "el comprador" al "vendedor" por la venta objeto de este contrato es el que figura detallado en el APÉNDICE citado en el pacto anterior, cuyo importe total asciende a la suma de _____ cuyo pago se hará efectivo por el "comprador" en la forma estipulada en el Pacto 7.
3. Condiciones de entrega y envío – La venta se efectuará en condiciones _____. (FOB, CIF, otro) _____ sometiéndose las partes contratantes, en cuanto a la interpretación, de dicho término comercial, a las reglas internacionales publicadas por la Cámara de Comercio Internacional (INCOTERMS).

En consecuencia, cada parte deberá cumplir las obligaciones y sufragar los gastos que, según la indicada interpretación, corresponde a cada una de ellas, sometiéndose a las citadas reglas (INCOTERMES) en lo referente a la transmisión de riesgo.

El "vendedor" deberá haber entregado la mercancía objeto de este contrato al transportista como máximo antes del día ___ de _____ de _____, no respondiendo de los perjuicios que pudieran ocasionar al "comprador" como consecuencia de demoras en la llegada de dicha mercancía de destino, salvo, que tales demoras se hubiesen motivado por incumplimiento del plazo de entrega indicado y no pudiera acreditar el "vendedor" causa justificada alguna que hubiese ocasionado dicho retraso.

Si, llegada la mercancía a destino, rehusara el "comprador" hacerse cargo de la misma, el "vendedor" podrá exigir el cumplimiento del presente contrato, obligando al "comprador" a efectuar el pago convenido, con observancia de lo estipulado en el pacto 10.

No obstante, si a juicio del "vendedor" existiese motivo razonable por parte del "comprador" para no hacerse cargo de la mercancía, quedará sin efecto el presente contrato, comunicándose el primero al segundo por escrito.

4. Garantía: El "vendedor" garantiza al "comprador" el material a suministrar contra todo defecto de fabricación, obligándose a reponer gratuitamente cualquier defecto de funcionamiento, siempre que el "comprador" ponga en conocimiento del "vendedor" dicho defecto en un plazo máximo de seis meses contactados a partir de la recepción de la mercancía en destino.

Transcurrido dicho seis meses no se admitirán reclamaciones ni devoluciones de ningún tipo. En cualquier caso el vendedor podrá comprobar los defectos acusados por el "comprador" mediante los medios que crea oportuno sin que el "comprador" pueda

entorpecer la actuación de las personas comisionadas por el "vendedor" para verificar tal comprobación.

Quedan excluidos de este plazo de garantía los defectos o perjuicio ocasionados en la mercancía vendida por causa de negligencia o manejo defectuoso, por parte del "comprador", uso de lubricantes no apropiados, accidentes, siniestros, y, en general cualquier tipo de irregularidad ajena al funcionamiento de la mercancía en sí.

5. Montaje y mantenimiento: En caso de que el "comprador" solicite al "vendedor" el montaje en destino de la mercancía objeto de este contrato, deberá sufragar todos los gastos que el mismo lleve consigo, incluidos los gastos de desplazamiento y dietas del personal enviado por el "vendedor" para dicho montaje.

Igual correrán de su cargo los gastos que motive cualquier otro desplazamiento de personal técnico requerido para efectuar trabajos de mantenimiento o reparación de la mercancía vendida, sin perjuicio del plazo de garantía estipulado en el pacto 4 anterior.

6. Reserva de dominio: La propiedad de la mercancía no se transmitirá al "comprador" hasta que por éste se haya satisfecho la totalidad del precio pactado, reservándose entretanto el dominio sobre dicha mercancía el "vendedor" quién podrá oponerle y exigirlo incluso en caso de reventa de la mercancía por parte del "comprador".

Si la Ley del país del "comprador" no reconociera como válida la "reserva de dominio" estipulada en este pacto, el "vendedor" gozará de todos los demás derechos sobre la mercancía vendida que dicha Ley reconozca, quedando obligado el "comprador" a prestar su concurso al "vendedor" si éste se ve precisado a tomar medidas destinadas a proteger su derecho de propiedad y todos los demás nacidos del presente contrato.

7. Forma de pago: El precio estipulado en el pacto 2 del presente acuerdo se hará efectivo por el "comprador" al "vendedor" de la siguiente forma:

.a) Un...% en el momento de la firma del presente contrato. Este porcentaje será a cuenta del precio total estipulado y su abono por parte del "comprador" no le libera del cumplimiento del presente contrato.

.b) Un...% contra entrega de documentos, a la recepción de la mercancía en destino.

.c) El resto mediante crédito documentario irrevocable confirmado, pagadero en las Cajas del Banco que indique el vendedor en el plazo de _____ a contar de la recepción de las mercancías.

Queda entendido que el precio pactado se ha calculado de acuerdo con los costos normales del día de la fecha del presente contrato. Consiguientemente, si entre dicha fecha y la pactada para la entrega se modificasen tales costos por causa ajenas de voluntad del "vendedor" el "comprador" vendrá obligado a soportar un eventual aumento de precio, de acuerdo con los nuevos costos

8. Garantía de pago: Caso de que por el "comprador" dejara de pagarse todo o parte del precio convenido, el vendedor podrá optar entre ejercitar la reserva de dominio estipulada en el pacto 6 y recuperar la mercancía vendida, en cuyo caso el comprador perderá todo derecho al reintegro de las cantidades que hubiese hasta entonces satisfecho, o exigir judicialmente el cobro del resto de las cantidades que hubiese podido quedar desatendidas.

9. Entrada en vigor: El presente contrato entrará en vigor el mismo día de su firma, no pudiendo el "comprador" una vez suscrito el mismo, anular el pedido a que dicho contrato hace referencia, bajo ningún concepto, sin el consentimiento del vendedor, estableciéndose como únicas condiciones del previo cumplimiento en la entrada en vigor del presente acuerdo las siguientes:

.a) Haber satisfecho el "comprador" el pago anticipado estipulado en el pacto 7.

Modelo No.2 CONTRATO DE COMERCIALIZACION A CONSIGNACIÓN – EE.UU. (Agrícola)

En la ciudad de **Ciudad, Estado**, en el mes de **mes de año**, y entre las firmas comerciales: **EXAMPLE Companies, Inc. ("Agente de Ventas")**, establecida en **Ciudad, Estado, y EJEMPLO, S.A. ("Productor")**, registrada en Panamá, se extiende y firma este Contrato de Comercialización a Consignación. El cual se registrará bajo los términos expuestos a continuación:

Considerando que, Agente de Ventas es un comerciante/broker licenciado de productos agrícolas bajo las reglas del **United States Perishable Agricultural Products Act de 1930**, y

Considerando que, el Productor designa al Agente de Ventas como agente para comercializar su producto en **Norte América**, el Productor y Agente de Ventas acuerdan:

1. Este contrato, incluyendo el Contrato de Compra a Precio Fijo adjunto, contiene el Acuerdo total entre las partes.
2. El cumplimiento de este Contrato será dirigido bajo las reglas del **United States Perishable Agricultural Products Act del 1930**, enmendado y bajo las leyes y regulaciones del Departamento de Agricultura de **Estados Unidos** relacionados con dicho decreto.
3. El productor enviará **50,000 cajas de melones honeydew (Rocio de Miel – Variedad Saturno)**. Este producto, de calidad **U.S. No.1**, será enviada exclusivamente al Agente de Ventas durante el periodo de cosecha del año **200?**. **50%** de esta cantidad será vendido a consignación. **50%** de esta cantidad será vendido exclusivamente a precio fijo (ver Contrato de Compra a Precio Fijo adjunto), o sea, cada segundo contenedor será vendido a precio fijo.
4. El Agente de Ventas, o sus representantes, recibirán el producto en los puertos de llegada a los **Estados Unidos o Canadá**; según sea designado por la misma. El Agente de Ventas tendrá el derecho de comercializar el producto bajo sus marcas y/o etiqueta.
5. **PRODUCCION Y CONDICIONES DE EMBARQUE:** El Productor será responsable de ejecutar el siguiente servicio:
 - a. Todos los arreglos necesarios hasta la entrega del producto en el puerto de entrada en **Estados Unidos o Canadá**. Esto incluirá, entre otros: selección, empaque, materiales, mantenimiento de temperatura correcta, almacenamiento, procesado, fumigación, inspección, transporte terrestre y marítimo o aéreo, documentación de embarque y cualquier otra operación aplicable.
 - b. La ejecución de toda operación, será con el propósito de efectuar los mejores esfuerzos para asegurar la llegada del producto a las localidades que designe el cliente de El Agente de Ventas, en conformidad con las regulaciones establecidas por el Departamento de Agricultura de **EE.UU.** Ambos participantes afirman conocer estas regulaciones.
 - c. Antes del comienzo del embarque del producto, el Productor facilitará al Agente de Ventas un programa estimado con detalles de los embarques contemplados y le mantendrá informado de cualquier cambio. Inmediatamente después de la salida de cada embarque, el Productor enviará, vía FAX, al Agente de Ventas una lista de embarque con información sobre: el producto, marca/empaque, tamaño, contenedor o cualquier otra referencia del mismo.
6. **FORMA DE PAGO:** El Agente de Ventas, o sus representantes, efectuarán pagos a cuenta del Productor de los siguientes gastos incurridos en **América del Norte**.
 - a. Transporte marítimo, cargos de puerto de entrada, inspección, seguros, despacho, carreteo, fumigación, almacenamiento, gastos de Aduana y agente aduanero, comisión de venta, acarreo, gastos de envío, etiquetas, registradores de temperatura y cualquier otro gasto relacionado con la entrega final del producto.
 - b. **Empaque.** El Agente de Ventas pagará al Productor, el costo de las cajas utilizadas para las cajas compradas a un precio fijo.
El Agente de Ventas se hará cargo de proveer los otros materiales de empaque. El costo de otros materiales de empaque (por ejemplo: flejes, esquinas, etiquetas, etc.) también será reducido de la liquidación final de los envíos a consignación.

- c. **Estimación Retroactiva de Derechos de Aduana en EE.UU.** Es reconocido por el Productor que las cantidades a abonar por derechos de Aduana por la entrada en **Estados Unidos**, están sujetas a ajustes retroactivos después de su estimación y examinación al final de la temporada, posiblemente, después de la expiración de este Contrato.
7. **ENVÍO DE PRODUCTO:** Ambos firmantes de este contrato acuerdan que se suspenderá envió/s del producto nombrado en este Acuerdo, a la elección del Agente de Ventas, si el Agente de Ventas determina que su venta no cubre los gastos de producción, envío y distribución. Teniéndose que probar la existencia de razones que justifiquen esta acción. Es la responsabilidad del Agente de Ventas mantener informado al Productor de las condiciones de mercadeo que justifiquen la suspensión de envíos.
8. **COMERCIALIZACION Y CONDICIONES DE VENTA:** El Productor ejecutará, o hará ejecutar, poniendo su mejor esfuerzo, toda operación requerida para la comercialización del producto, a base de consignación de acuerdo con PACA; una vez que las autoridades del puerto de entrada, pongan el producto a disposición de la Compañía. Esto incluirá: Coordinación del envío desde puerto de entrada en **EE.UU. o Canadá**, al cliente del Agente de Ventas, supervisión, inspección de **U.S.D.A.**, despacho, carreteo, fumigación, refrigeración, agente de aduana, transferencias y carga, y todo lo aplicable al movimiento del producto.
- Comercialización:** El Agente de Ventas comercializará el producto en nombre del Productor, en base a una libre consignación, en todos los mercados receptivos de **América del Norte**.
 - Comisión:** el Agente de Ventas recibirá una comisión del **10% (diez)** de parte del Productor, por la venta final del producto; que se calculará del precio obtenido después de deducir gastos de transporte interior (movimiento de mercancía al cliente y refrigeración). La liquidación final enviada al Productor, reflejará esta comisión.
 - Facturación:** todos los productos aceptados en consignación por el Agente de Ventas serán facturados a los clientes en el nombre del Agente de Ventas.
 - Precios:** El Agente de Ventas intentará obtener los mejores precios en el mercado y tendrá informados al Productor por escrito semanalmente, enviando un resumen de las ventas por tamaño de frutas por caja y por contenedor, además de los gastos incurridos a la fecha.
 - Ajustes:** El Agente de Ventas podrá hacer cualquier ajuste o conceder descuentos justificados o necesarios para la venta del producto.
 - Envío al Cliente:** El Agente de Ventas hará lo posible para vender el producto F.O.B. en el puerto de entrada en **EE.UU. o Canadá**. Sin embargo si el Agente de Ventas opina que se puede obtener mejor precio utilizando corredores, o en base a venta a libre consignación, se reserva el derecho de vender el producto de acuerdo con estas condiciones, y será a riesgo y por cuenta del Productor. Y los gastos incluidos en el movimiento de la mercancía se les cargarán al Productor descontándose de los precios de venta. El Agente de Ventas facilitará al Productor todos los documentos justificando los gastos.
 - Riesgo de Perdida:** El Productor mantendrá título de propiedad del producto hasta su venta al Agente de Ventas y se hará responsable de todo riesgo de comercialización y venta hasta que los productos hayan sido vendidos y aceptados por el comprador al ser entregados. El Agente de Ventas informará al Productor por FAX después de recibir el producto en su almacén, de cualquier problema que tenga el producto y no cumpla los requisitos de **U.S. Standard No.1**. De no hacerlo es tácito que la fruta es **U.S. No.1**. Además mantendrá informado al Productor de los precios en el mercado semanalmente.
 - Cumplimiento de Regulaciones:** El Agente de Ventas está autorizado a cumplir con cualquier regulación gubernamental que de cualquier forma afecte al producto y actuar con autoridad con referencia a cualquier disposición bajo la Ley **Federal o Estatal** pertinente al producto. El Agente de Ventas notificará al Productor de cualquier violación de esas regulaciones si esto ocurriera. De producirse algún gasto por ese motivo, se le descontaría al ingreso de venta.
 - Reconocimiento:** Después de haberse demostrado que el producto ha sido dañado por falta del Agente de Ventas, el mismo será responsable por los daños.
 - Reclamos:** El Productor está de acuerdo que el Agente de Ventas tendrá el derecho de manejar todos los reclamos con los transportistas, incluyendo el derecho a reclamos en su propio nombre o en el nombre de su designado (incluyendo el Agente de Ventas); al litigar estos reclamos y saldar estos reclamos en los términos que considere razonable. Además, el Productor está de

acuerdo que el Agente de Ventas estará autorizado a conceder créditos, hacer ajustes en precios facturados, o abandonar envíos cuando en la exclusiva opinión del Agente de Ventas las circunstancias justifican tal acción sin consultar con el Productor, y sin inspección del Departamento de Agricultura de **Estados Unidos** si el Agente de Ventas considera que tal inspección es innecesaria. El Productor consiente en rembolsar al Agente de Ventas por cualquier gasto relacionado al manejo del producto en caso que exista una deficiencia en el manejo del producto (por ejemplo, pero que no está limitado a acarreo, comisión inspección y gastos por botar y avances al Producto). El Productor reconoce que el Agente de Ventas podrá, a su discreción, comprar parte o todo el producto del Productor y venderlo por su propia cuenta con el propósito de acelerar la terminación de los reporte de ventas al Productor.

9. **INGRESOS DE VENTA:** (Cobro de Ingresos) El Agente de Ventas se:
- Hará cargo del cobro del producto vendido y se hará responsable del riesgo, siempre y cuando que no haya reclamación alguna por parte del cliente referente al producto, calidad, tamaño, peso y condiciones por parte del cliente.
 - El Agente de Ventas está autorizado también a tomar, en su propio nombre y a su cargo, los pasos necesarios que a su juicio procedan:
 - Para cobrar los pagos correspondientes, asignar una agencia de cobros morosos y presentar el caso en la Corte, así como presentar el caso a las agencias Federales o del **Estado** que se requieran.
 - Para defender sus derechos frente a cargos o reclamaciones en relación a operaciones de ventas bajo este contrato, incluyendo la contratación de un abogado.
 - Depósitos, ventas y remisiones:** el Productor podrá hacer las retenciones y deducciones de las ventas efectuadas según lo aceptado en este acuerdo
 - Adelantos:** El Agente de Ventas hará los siguientes adelantos al Productor para ser usados por el Productor con el único propósito de pagar aquellos gastos incurridos en el desarrollo de la siembra, producción y cosecha de **melón rocío de miel**. Los adelantos serán deducidos del precio final de la venta del producto.

Los adelantos serán hechos de la siguiente forma:

- Al firmar el contrato** \$??,???.00
- ? de Mes de 200?** \$??,???.00

Los adelantos serán usados por el Productor para cubrir gastos tanto de envíos por consignación y por precio fijo según está establecido en el Contrato de precio Fijo y para cubrir gastos de envíos por consignación de la sandía.

- Pago de Deuda de la Temporada 19??-19??:** Adelantos, costos y deuda de la temporada 19??-19?? serán cancelado por otro contrato de precio fijo de **?,000 cajas de Honeydow**. El Productor y Agente de Ventas acuerdan que la deuda es **\$??,???.00**
- Archivos:** El Agente de Ventas y el Productor acuerdan que toda la documentación y libros de registro relacionados a la siembra, producción, cosecha y venta del producto, estén a disposición del Agente de Ventas y el Productor en todo momento, durante la vigencia de este acuerdo por un periodo no mayor de un **(1) año** después de las transacciones. El Agente de Ventas no estará obligada a retener más de tres **(3) años** la documentación en archivo después de la fecha de terminación del contrato. El Agente de Ventas no será responsable por ajustes, a menos que el Productor lo objete por escrito con el Agente de Ventas, o sus representantes, dentro del curso de un **(1) años** después de las liquidaciones finales.
- Los pagos del Agente de Ventas al Productor se harán según las instrucciones del Productor.
- El Agente de Ventas deberá presentar al Productor, por lo menos treinta (30) días después de recibida la mercancía, la documentación correspondiente al envío y la liquidación de cada contenedor servido, o grupo de **contenedores**.

10. **IMPOSIBILIDAD DE EJECUCION:** Se acuerda que ninguna de ambas partes estará obligada a cumplir este acuerdo si existieran causas fuera de su alcance, como: huelgas, paros en el trabajo, imposibilidad de conseguir mano de obra, falta de equipo, de material o transporte u otras causas fuera del control de ambas partes.

11. **GARANTIAS POR PARTE DEL PRODUCTOR**

MANUAL DEL EXPORTADOR

- a. **Garantía del Producto:** El Productor garantiza que la fruta no será adulterada ni tratada con producto alguno prohibido por el Departamento Federal de Alimentación, Medicina y Coméstico de **Estados Unidos**.
- b. **Posesión del Producto:** El Productor Garantiza que:
1. El Agente de Ventas tiene el derecho a posesión de todos los productos exportados por el Productor bajo este contrato, libre de reclamos por terceros y que ejecutará sus derechos y obligaciones bajo este Contrato; y (2) después de la venta los productos estarán libres de reclamos, obligaciones e impedimentos por terceros contra el comprador o el Agente de Ventas
- c. **Garantía de Pago:** El Productor firmará **3 "Pagarés"** por **\$??,000.00** a favor del Agente de Ventas, cubriendo el monto total de adelantos al Productor.
12. **SERVICIOS:** El Consignatario tiene libre elección para procurar servicios necesarios referidos en este contrato, exceptuando la comercialización del producto que será limitada al Consignatario.
13. **PLAZO:** El periodo activo de este contrato será valido desde el **?? de mes de ????** hasta el **?? de mes de ????**.
14. **ARBITRAJE:** Cualquier disputa, controversia o reclamo resultante de o relacionado con este acuerdo o el rompimiento, terminación o invalidez del mismo, que no pueda ser arreglado por las partes o a través de una Queja Informal registrada con PACA será sujeta a arbitraje en **Estado-EE.UU.** o en la corte de Panamá y se aplicará la ley de Panamá.
15. **NOTIFICACIONES:** Toda información y noticias bajo este contrato deberán ser enviadas a:

PRODUCTOR:	AGENTE DE VENTAS:
EJEMPLO, S.A.	NOMBRE COMPAÑIA, S.A.
Dirección	Dirección
Distrito, Provincia	Distrito, Estado
Panamá	EE.UU
Teléfono: (507) 000-0000	Teléfono: (000) 000-0000
Fax: (507) 000-0000	Fax: (000) 000-0000

- I. Este contrato deberá ser obligatorio y redundará en beneficio de los herederos, ejecutores, sucesores y administradores.
- II. Este contrato debe ser comprendido y aceptado por ambas partes y firmado con la intención de colaboración y mutuo interés. Será duplicado y cada parte retendrá una copia con firma original.

TESTIGOS:

CIA EJM, S.A.

AGENTE DE VENTAS

JUAN PEREZ

Cargo:

FECHA:

JOHN DOE

Cargo:

FECHA:

Fuente: Instituto de Mercadeo Agropecuario

ANEXO N° 3

Información sobre las Cartas de Crédito.