



Guía de Exportación para Empresarios



ESTADO LIBRE ASOCIADO DE
PUERTO RICO
DEPARTAMENTO DE ESTADO

ESTADO LIBRE ASOCIADO DE PUERTO RICO
COMPAÑÍA DE
**COMERCIO Y EXPORTACIÓN
DE PUERTO RICO**



TABLA DE CONTENIDO

Trasfondo	4
¿Cómo comenzar?	6
Desarrolle su estrategia	8
Plan para exportar	10
Pasos para el desarrollo de un plan de exportación	11
¿Cómo llegar al cliente en el extranjero?	12
Requisitos aduaneros y transportación	14
Licencia para exportación	17
Asuntos de seguridad	18
Seguros	19
¿Cuáles son los costos más comunes al exportar?	21
Registro de marca	22
Formas de organización empresarial y registro de comerciante	24
Formas de organización	24
Registro de comerciante	26
Incentivos por industria	28
Comercio	28
Manufactura y agricultura.....	29
Servicio exportable	29
Agencias gubernamentales que proveen servicios al exportador	31
Puerto Rico Exporta	32
Otros servicios que provee la CCE:	33
Instituto de Comercio Exterior y Desarrollo Empresarial	33
Expo Partners-	33
Productos de Financiamiento	37
Oficinas comerciales de PR en el exterior	41
Anejo 2	42



Trasfondo

El Departamento de Estado tiene la responsabilidad de fomentar las relaciones culturales, políticas y económicas entre Puerto Rico y los países extranjeros.¹ Por otra parte, es la política pública del Estado Libre Asociado fomentar el desarrollo económico del País a través del fortalecimiento de las relaciones con las estructuras gubernamentales de la comunidad internacional, en especial, con la comunidad caribeña y latinoamericana, entre estos, República Dominicana, Panamá, Perú y Colombia.²

Como parte del *Plan de Política Exterior*³, el Departamento de Estado tiene como meta seguir fortaleciendo las relaciones exteriores, particularmente, a través de la creación de oportunidades económicas en el exterior que promuevan el desarrollo económico de

la Isla. Es por esto que el Departamento se ha dado a la tarea de crear una Guía que sirva como un instrumento práctico para toda aquella empresa o individuo que quiera llevar sus productos o servicios al exterior.

La Guía intenta complementar y sintetizar varias fuentes de información, para así facilitar la búsqueda de información básica previo a la gestión exportadora. Al ser un instrumento de búsqueda rápida, la información provista se complementa con Guías de otras agencias, como aquellas publicadas por la Compañía de Comercio y Exportación. La información pretende ser un resumen uniforme de los servicios y recursos que proveen las agencias gubernamentales dedicadas al desarrollo económico del País.

¹ Ley Núm. 119 -1953 (3 LPRA §§51-66k).

² Bolefín Administrativo Núm. OE-2013-21, página 1.

³ Plan de Política Exterior.

Guía de exportación para empresarios

A través de este documento podrá encontrar un resumen de las principales fuentes de información para el proceso de exportación. El mismo ofrece información básica sobre algunas consideraciones previas a la exportación, como serían la estructura legal y otros requisitos estatales. Además, se presenta un resumen de los

requisitos particulares para la exportación y los incentivos que ofrece el Gobierno de Puerto Rico para este tipo de actividad.

Se entrevistaron a un grupo de empresarios exportadores, tanto en el área de servicios como productos, para determinar....



¿Cómo comenzar?

Tradicionalmente exportar se percibe como un proceso complejo, costoso y altamente especializado, sin embargo, la internacionalización de los mercados, y las herramientas provistas por la comunicación digital permiten que dicho proceso sea más sencillo y accesible. Hoy día tanto empresas grandes como pequeñas tienen la capacidad para exportar, incluso empresas que aún no han sido exitosas dentro del mercado local pueden dominar exitosamente un mercado extranjero.

Antes de cuestionar si su empresa se encuentra lista para exportar, es necesario determinar si su empresa se encuentra buscando y desarrollando activamente oportunidades en el exterior. A pesar de que visualizamos el proceso de exportar como uno lineal, en la práctica, su ejecución es un

tanto irregular. Por ejemplo, se recomienda desarrollar un plan previo a la exportación,

**Se recomienda
desarrollar un plan previo
a la exportación...**

sin embargo, dicho proceso puede variar grandemente dependiendo de las características de su empresa. Una empresa con grandes recursos debe realizar dicho plan previo a realizar una inversión para su actividad exportadora, no obstante, una empresa pequeña o mediana, podría comenzar con su actividad exportadora persiguiendo una oportunidad y desarrollando su plan de manera paralela. La diferencia estriba esencialmente en la flexibilidad de cada empresa producto de su propia estructura organizacional, o el nivel

de adaptación que requiere por ser un producto o servicio (los servicios se tienden a percibir más flexibles).

Asuntos como las vías de comunicación con un cliente en el exterior, los requisitos de entrada a mercados extranjeros, o la legitimidad de una relación comercial, se perciben como algunas de las principales limitaciones. Sin embargo, los exportadores

Guía de exportación para empresarios

cuentan con una serie de herramientas que se discuten a través de esta Guía que le permitirán atajar la mayor parte de las barreras de entrada. Además, si su empresa aún no cuenta con una estructura formal de negocios, el documento contiene una sección específica donde se discuten las formas de organización dentro de nuestra jurisdicción.



Desarrolle su estrategia

Es importante recordar que su conocimiento sobre el mercado local no necesariamente coincide con el mercado extranjero. Por lo cual, es altamente recomendable investigar las principales características del mercado que interesa y como puede adaptar, modificar o substituir algunas particularidades de su producto o servicio para que sea viable en el mercado extranjero.

Analice qué factores son los que permiten que su producto tenga ventas en Puerto Rico y después seleccione mercados en el extranjero con factores similares. Es importante que también tome en consideración que, si su producto no ha tenido éxito el mercado local, esto no quiere decir que no lo tendrá en el mercado extranjero.

Se recomienda...



Investigar el Mercado



Analizar el producto



Identifique mercados extranjeros con factores similares

Previo a cualquier negociación es crucial conocer sobre potenciales requisitos y sus implicaciones de costos para poder desarrollar una estructura adecuada de precios, de lo contrario podría tener pérdidas en su negociación si, por ejemplo, una vez transporta el producto al país-destino se enfrenta a unas tarifas de importación que no tenía contempladas.

Para esto es imperativo desarrollar una estrategia. La decisión de exportar se basa esencialmente en el reconocimiento de una oportunidad o la búsqueda activa de dicha oportunidad de negocios.

Como parte del diagnóstico de las necesidades del exportador que se realizó para esta Guía, varios de los empresarios entrevistados coinciden en que su decisión de exportar no fue una necesariamente planificada, sino que nace de una oportunidad dentro del mercado local. Es decir, su oportunidad de negocios surge porque alguno de sus clientes o socios en el mercado local lo recomendó o lo insertó en la cadena de abastos de su compañía matriz. Para esto algunos empresarios deciden buscar como clientes compañías que tengan operaciones en el exterior, particularmente cadenas internacionales. Esto otorga legitimidad y credibilidad a la operación local, y además facilita su entrada a los mercados donde su cliente se encuentre establecido en el exterior. Algunas acciones recomendadas son entender las cadenas de abastecimiento de su producto o servicio, a nivel local e internacional, y realizar negocios que

tengan un reconocimiento internacional o que tenga como socios alguna empresa con operaciones internacionales.

Por otro lado, algunos empresarios pueden optar por buscar activamente oportunidades en el exterior. Para esto es necesario identificar un mercado meta a base de las ventajas competitivas que puede enfrentar su producto o servicio en el

...varios de los empresarios entrevistados coinciden en que su decisión de exportar no fue una necesariamente planificada, sino que nace de una oportunidad dentro del mercado local.

exterior. Además de investigar sobre dicho mercado y sus características socioeconómicas, es importante que identifique cual es la posición de su producto o servicio con respecto a sus homólogos en el exterior. Algunas acciones recomendadas son visitar el mercado a exportar, participar de ferias internacionales, asistir a misiones de exportación hacia el país destino, establecer relación con las oficinas comerciales, entre otros.

Con algunas excepciones, usted puede exportar todos los productos y servicios que desee. No obstante, debido a razones de seguridad nacional, política exterior o escasez de productos, el Gobierno de Estados Unidos puede imponer restricciones a la exportación de determinados productos y servicios ya determinados destinos, lo cual se discute más adelante.



Plan para exportar

El Plan de exportación debe redactarse de forma precisa, clara y concisa, ofreciendo detalles de cada aspecto pero de forma breve. Es importante hacer uso de las herramientas y servicios que proveen las distintas agencias gubernamentales con el propósito de promover la exportación y desarrollar la economía del País. La CCE provee la Guía Práctica del Plan de Exportación con el objetivo de facilitar al empresario puertorriqueño el entendimiento sobre cómo preparar un plan de exportación que le permita determinar la viabilidad de las metas de exportación que pueda tener.⁴

Factores a considerar en el Plan de Exportación

Análisis de los mercados

Componentes de "marketing"

Estrategias

Presupuesto

Itinerarios

⁴ Guía Práctica del Plan de Exportación, Compañía de Comercio y Exportación, disponible en <http://www.comercioyexportacion.com/images/d>

ocumentos/exportar/Guia_Practica_del_Plan_de_Exportacion-Version_Final_Oficial_LV.pdf

Pasos para el desarrollo de un plan de exportación⁵

1. Evaluar el potencial de exportación de su producto;
2. Determinar si está dispuesto al compromiso que requiere introducirse al mercado internacional y evaluar si su compañía está lista para la exportación;
3. Identificar mercados extranjeros que sean clave para el producto a través de estudios del mercado;
4. Evaluar las opciones para la distribución y promoción del producto y establecer un sistema de distribución extranjero;
5. Determinar los precios de exportación, condiciones de pago, métodos y técnicas; y,
6. Familiarizarse con los métodos de exportación, procesos para la documentación de la exportación, financiación de la exportación y otros requisitos.

⁵ http://www.export.gov/faq/eg_main_017487.asp



¿Cómo llegar al cliente en el extranjero?

Luego de formular una estrategia específica para desarrollar la internacionalización de su empresa, debe auscultar la forma más efectiva y conveniente para penetrar el mercado exterior. Esto va a depender de su modelo de negocios, estructura organizacional y tamaño de la empresa.

Esencialmente existen dos formas de entrada, venta directa o el uso de intermediarios. Para negocios que están comenzando y quieren reducir el riesgo, particularmente por la falta de experiencia en el mercado exterior, es recomendable hacer uso de intermediario en su estructura de negocios. Una vez adquiere experiencia en el mercado extranjero y formaliza algunas relaciones con distribuidores locales, puede optar por realizar ventas directas. Por ejemplo, puede hacer uso de *brokers* o agentes que adquieren la totalidad de su

producto y lo venden y distribuyen en el mercado exterior por un margen de ganancia particular (*markup*). Estos agentes también se le conocen como *Export Management Companies (EMC)* y tienen el beneficio de contar con una amplia red de distribuidores en otros países; estos asumen el riesgo de la venta y distribución del producto en el país destino. Igualmente puede optar por un distribuidor que se encargue de la logística interna de transporte al consumidor

El desarrollo de plataformas como *Elanca.com* permite que un proveedor de servicios de Puerto Rico acceda directamente a compañías en sobre 150 mercados de manera simultánea.

Elanca[®]

final en el mercado extranjero. En el caso de servicios puede optar por contactar a un agente en el exterior que sirva como representante de su servicio o realizar una alianza estratégica con un proveedor de servicios que se encuentre en su industria en el país extranjero. En algunas ocasiones esta última opción facilita el trámite legal y los requisitos de contratación.

Por otro lado, si su empresa cuenta con experiencia o conocimiento del mercado exterior puede optar por realizar una venta directa. Este tipo de transacción envuelve un mayor grado de riesgo y puede incrementar su inversión inicial, sin embargo,

asegura la calidad de su producto o servicio y le permite adquirir un mayor conocimiento del mercado extranjero. Esto puede incluso aumentar su potencial de desarrollar nuevas oportunidades de negocio en el mercado exterior. Hoy día el desarrollo de plataformas como *Elance.com* permite que un proveedor de servicios de Puerto Rico acceda directamente a compañías en sobre 150 mercados de manera simultánea. Este tipo de acercamiento reduce los costos adicionales que puede representar un intermediario y además permite insertar a su empresa en una plataforma de negocios global.



Requisitos aduaneros y transportación



Durante el proceso de exportación tendrá que considerar varios aspectos que envuelven, entre otros, el empaque y envío de su producto, de manera que cumpla con la reglamentación de E.E.U.U. y del país al cual exportará el producto. Las consideraciones al exportar servicios varían según el destino, por lo que es importante que se familiarice con los requisitos del país extranjero y de E.E.U.U. Recuerde que los acuerdos de contratación o la negociación particular de su bien o servicio van a determinar las condiciones de su exportación. Si va a exportar un producto preste particular importancia a los términos de embarque. Generalmente se recomienda formalizar acuerdos donde el título se transfiera en el puerto de embarque. De esta transfiere la responsabilidad al comprador, una vez la el producto es

depositado en el medio de transporte. Además, los requisitos de cumplimiento aduaneros en el exterior corresponden a la parte compradora o agente extranjero.

Dependiendo de la complejidad de su transacción comercial, es recomendable realizar una consulta inicial con un *custom broker* o agente corredor aduanero quien le

puede proveer asistencia técnica sobre los aspectos de logística para la exportación, entre estos: transporte, requisitos de aduanas, aspectos tributarios, logística de financiamiento, asuntos arancelarios, entre otros. En Puerto Rico existen varias compañías que pueden proveerle asesoría según sus necesidades particulares.

Consideraciones al exportar



- Empaquetar y etiquetar correctamente para que el bien sea manejado adecuadamente y no haya retrasos; requisitos de empaque pueden ser cruciales para bienes perecederos o de consumo y uso personal.



- Promotor de carga o portador



- Documentación aduanera, certificados de origen y seguros



- Licencias para exportación



- Tarifas



- Seguridad

Algunos documentos necesarios para exportar

Los siguientes documentos son los más utilizados al exportar, sin embargo, los documentos necesarios para la transacción varían de acuerdo al producto y al país hacia donde los envía.

Air waybills

El envío a través de transporte aéreo está cubierto por este recibo.

Bill of landing

Contrato entre el dueño de los bienes y el portador.

Factura comercial

Una factura por los bienes, hecha por parte del dueño para el cliente.

Consular invoice

Es un documento que se requiere en algunos países, describe el envío de la mercancía y muestra la información de la persona que expide, el que recibe y el valor del envío.

Certificado de origen

Es un documento requerido en algunos países que certifica el origen del producto. Dicho documento se solicita en la Cámara de Comercio de PR.

NAFTA certificate of origin

Se requiere para los productos negociados entre los países firmantes del North American Free Trade Agreement (Canada, Mexico, and the United States).

Certificado de inspección

Este documento se requiere por algunos compradores y países con el propósito de validar los detalles del envío.

Dock receipt and a warehouse receipt

Se utilizan para transferir la responsabilidad cuando el portador doméstico mueve sus productos hacia el Puerto de embarcación y los deja en turno para la exportación.

Destination control statement

Aparece en la factura comercial y en el air waybill o el *bill of lading* para notificar al portador y a las demás personas extranjeras que el producto sólo puede ser exportado hacia ciertos destinos.

Shipper's export declaration (SED)

Declaración del exportador- Se utiliza para controlar las exportaciones y es un documento que sirve como fuente oficial para estadísticas oficiales de exportación en EE.UU.

Licencia de exportación

Documento del gobierno que autoriza la exportación de productos específicos y cantidades específicas a un destino particular.

Lista de empaques a exportar

Se considera más detallada e informativa que la lista estándar doméstica.

Certificado de seguro

Se utiliza para asegurar al consignatario que un seguro cubrirá la pérdida o daño del cargo durante tránsito.

Licencia para exportación

No todos los bienes y productos necesitan una licencia para ser exportados. Antes de exportar debe asegurarse si el producto o bien necesita una licencia para exportación según el *Export Administration Regulations* (EAR). Esto dependerá de las características del producto, el destino a ser exportado, entre otras cosas. Para tomar esa determinación deberá considerar lo siguiente:

- ¿Qué exporta?
- ¿Hacia dónde exporta?

- ¿Quién recibirá el producto?
- ¿Para qué se utilizará el producto?

Es importante examinar si el producto tiene un *Export Control Classification Number* (ECCN). Esto es un código que describe e indica los requisitos para la licencia de ese producto. La página web del *Bureau Industry and Security* (BIS) ofrece más información sobre el tema, disponible en: <http://www.bis.doc.gov/index.php/regulations/export-administration-regulations-ear>

Licencia para exportación



¿Qué exporta?



¿Hacia dónde exporta?



¿Quién recibirá el producto?



¿Para qué se utilizará el producto?

Lista de las categorías del EAR:

- 0 = Materiales, facilidades y equipo nuclear (y artículos diversos)
- 1 = Materiales, químicos, microorganismos y toxinas
- 2 = Procesamiento de materiales
- 3 = Electrónicos
- 4 = Computadoras
- 5 = Telecomunicaciones y seguridad de la información
- 6 = Sensores y láseres
- 7 = Navegación y aviónica
- 8 = Marino
- 9 = Aeronáutica y propulsión

Subdivisión de categorías:

- A. Sistemas, equipos y componentes
- B. Pruebas, inspección y equipo de producción
- C. Material
- D. Software
- E. Tecnología

Si el BIS aprueba la licencia para exportar su producto, recibirá la misma con una fecha de expiración de usualmente 24 meses.

Si se requiere una licencia para exportar el producto, quizás tenga disponible una excepción a la licencia. Más información

sobre estas excepciones disponible en la parte 740 del EAR, disponible en: <http://www.bis.doc.gov/index.php/regulations/export-administration-regulations-ear>

Asuntos de seguridad

Una de las principales barreras a la exportación es el riesgo adicional que debe asumir el exportador al momento de realizar una transacción fuera de su territorio nacional. No obstante, actualmente existen una serie de servicios y gestiones que su empresa puede realizar para reducir sustancialmente dicho riesgo. En primera instancia se recomienda establecer una relación directa con el cliente extranjero, incluso viajar personalmente para asegurar la relación comercial. Además, puede utilizar los servicios del Departamento de Estado de Puerto Rico para que uno de sus especialistas en relaciones exteriores busque una validación de la empresa en el extranjero, a través de medios oficiales. Por otro lado, dependiendo del tipo de producto y la cuantía de la transacción, puede resultar conveniente obtener un seguro de pago, particularmente los ofrecidos por el Eximbank. Para cualificar para este tipo de seguro de garantía contra el pago, su producto debe tener más de un 51% de contenido local, ya sea por mano de obra o insumos para la manufactura del producto. Para más detalles puede acceder a <http://www.exim.gov/>



El EXIM Bank
ofrece seguros de
pago a los
exportadores.
www.eximbank.gov

Por otro lado, el Departamento de Estado de los E.E.U.U. recomienda que al momento de exportar un bien o servicio, considere los siguientes eventos en el trámite de la negociación. Si ocurren algunas de estas circunstancias puede ser indicio de un alto riesgo en términos de seguridad:

El cliente o agente...

- Rehúsa proveer información sobre el uso y el usuario de su producto;
- Está dispuesto a pagar en efectivo por cargas y equipo de alto valor;
- Tiene poco historial en el negocio;
- Demuestra que desconoce el producto y su uso;

- No acepta seguros o servicios usuales en ese tipo de negocio;
- Ordena productos o cantidades incompatibles con el tipo de negocio; y,
- Provee fechas y localizaciones ambiguas para las entregas

Si la carga envuelve...

- Un promotor de carga designado como el usuario final;
- Una localización del intermediario que sea incompatible con el usuario final;
- Pedidos de empaque inconsistentes con el modo usual de envío; y,
- Rutas económicamente ilógicas o a través de muchos países;

Seguros

Los seguros son una protección importante para los exportadores dado los riesgos que se asumen al transportar un producto hacia otro país. Sirven para proteger su envío de: daños, pérdidas, hurtos y retrasos.

- Si los términos del contrato lo hacen responsable sobre el seguro, usted deberá tener una póliza de seguros para su compañía o para el embarque de transportación. De la misma forma, si los términos del contrato responsabilizan al comprador, usted no debe asumir que ha así lo ha hecho, y deberá asegurarse de que se ha obtenido un seguro por el embarque.

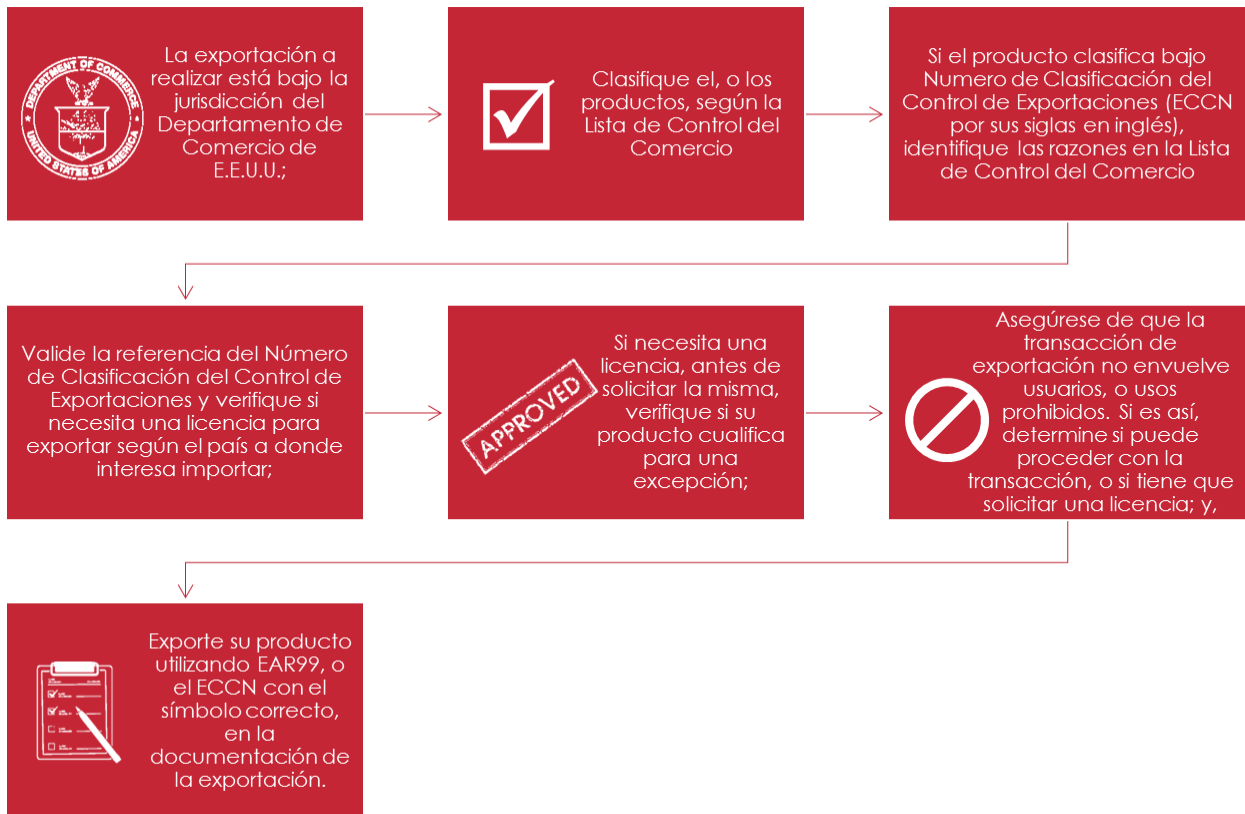
Si el usuario final...

- Pide un equipo inconsistente con el inventario;
- Pide especificaciones de diseño incompatibles con los recursos o el medio ambiente;
- Dará un uso final en desacuerdo con las practicas usuales;
- Se niega a especificar si los bienes son para uso doméstico, exportación o reexportación.

Para más información sobre esto, y otros aspectos de seguridad durante el proceso de exportación, puede entrar a la página web del Departamento de Estado de E.E.U.U., disponible en <http://www.state.gov/strategictrade/overview/>

- Los envíos a través de transporte marítimo están cubiertos por un seguro de carga marítima.
- Los envíos a través de transporte aéreo también podrán estar cubiertos por seguros marítimos o cualquier seguro que compre a la compañía aérea.
- Deberá consultar con una compañía de seguros internacionales o con un agente de cargas para obtener más información o visite la página web http://www.export.gov/basicguide/eg_main_043096.asp

Asegúrese de cumplir con los siguientes requisitos





¿Cuáles son los costos más comunes al exportar?

El proceso de exportación representará un gasto para su negocio por lo que tendrá que realizar un análisis costo-beneficio del proceso. Tanto en la etapa de preparación, como en el proceso y en la etapa posterior, usted tendrá que incurrir en gastos los cuales tendrán un efecto en la determinación del precio del producto.

Determinar el precio al cual se venderá el producto

- Evaluar si ya está establecido en ese mercado un precio de venta de productos similares

Considerar costos tales como:

- Costos de producción y comercialización tales como materia prima, mano de obra, otros costos variables, etiquetas, folletos.

- Gastos administrativos como comunicaciones internacionales, trámites para la obtención de certificados de origen, licencias, publicidad, entre otros.
- Costos característicos de las ventas al exterior: investigación del mercado, costos de embarque, fletes y seguros internacionales
- Gastos de exportación tales como impuestos, cargos bancarios, comisiones, gastos portuarios.



Registro de marca

El registro de la marca del bien o servicio a ser exportado es un paso importante al momento de tomar la decisión de expandir su empresa hacia el exterior. Al registrar la marca⁶, su producto estará protegido por el ordenamiento jurídico sobre el mal uso de la misma y sobre la posibilidad de que otra empresa copie la misma.

Una marca es todo signo o medio que sirva para distinguir en el mercado productos o servicios de una persona, al igual que de

productos o servicios de otra persona. El término incluye cualquier marca de fábrica, marca de servicio, marca de certificación y marca colectiva.⁷

El derecho a una marca se adquiere por:

- El uso de la marca en el comercio, o
- Por el registro de la misma basado en la intención bona fide de utilizar la marca en el comercio.⁸

Proceso para solicitar el registro de una marca:⁹

⁶ Para más información véase la Ley de marcas de Puerto Rico, Ley Núm. 169-2009 (10 LPRA §§223-224b).

⁷ Artículo 1 de la Ley de marcas, supra.

⁸ Artículo 3 de la Ley de marcas, supra.

⁹ Página web del Departamento de Estado del Estado Libre Asociado de PR, disponible en

Guía de exportación para empresarios

- Verificar en los terminales de computadoras del Registro de Marcas que no exista una marca idéntica o similar bajo la misma clasificación;
 - Llenar la solicitud que provee el Registro de Marcas para dicho propósito;
 - Presentar una muestra o facsímil, tamaño no mayor de 8 ½" x 11". Si la marca está en uso en el comercio de Puerto Rico deberá presentar una (1) en original. Si la misma no está en uso deberá presentar una (1) copia del arte a colores de la marca; y,
 - Presentar un recibo de pago por valor de ciento cincuenta dólares (\$150), el cual se obtiene en la Oficina de Recaudos de Centro Único de Servicio del Departamento de Estado, localizada en el primer piso del edificio de la Diputación Provincial. El horario de servicio al visitante de dicha oficina es de 8:00am a 12:00pm y 1:00pm a 3:00pm. Los derechos requeridos se pagarán con giro postal o cheque certificado a nombre del Secretario de Hacienda.
-

<http://www2.pr.gov/agencias/estado/Pages/Marcas.aspx>.



Formas de organización empresarial y registro de comerciante

Para aquellos empresarios que aún no han formalizado su empresa, es recomendable que previo a la internacionalización de su negocio- particularmente por el riesgo que va asumir y la percepción de legitimidad al exterior- adopte algunas de las estructuras legales que se presentan a continuación. Al seleccionar la forma de organización

deberá tomar en consideración lo que cada una brinda, en particular; la responsabilidad legal de los dueños; la administración del negocio; la libre transferibilidad de intereses; y, el trato contributivo. Por otro lado, se presenta un resumen de los principales requisitos de cumplimiento que debe realizar a nivel local.

Formas de organización

Nuestro ordenamiento jurídico provee a los empresarios distintas formas de organización empresarial. La decisión de cómo organizar su negocio legalmente debe tomarse luego de analizar las necesidades, fortalezas y

desventajas que puede tener cada tipo de organización sobre su negocio.

Algunas de las formas más comunes de organización empresarial y sus principales características se presentan a continuación

Negocio individual

Un negocio individual (propio) es un negocio donde los activos pertenecen directamente al individuo, quien es personalmente responsable por las deudas y obligaciones del mismo.¹⁰

Corporación

Para establecer cualquier tipo de empresa. Se requiere presentar un certificado de incorporación ante el Departamento de Estado.¹¹

Corporación íntima

Similar a la corporación, pero con una estructura más flexible, por lo que no requiere una junta de directores. Sin embargo, distinto a la corporación regular en la cual las acciones pueden transferirse libremente, el interés propietario sobre la corporación (acciones) no puede ser ofrecido públicamente. El certificado de incorporación de una corporación íntima debe estar limitado a no más de 75 accionistas.¹²

Corporación de servicios profesionales

Es una entidad corporativa creada por uno o varios profesionales con el propósito de ofrecer un servicio profesional. Para establecer una corporación profesional se requiere que los servicios se ofrezcan exclusivamente a través de personas

debidamente autorizadas por el Estado Libre Asociado de Puerto Rico, para ejercer determinada profesión. Todos los miembros de la corporación deberán pertenecer a la misma profesión y estarán sujetos a responsabilidad personal por el resultado derivado de sus actos negligentes en el ejercicio de su profesión. Asimismo, estos son responsables de los actos negligentes en los que incurra cualquier persona bajo su supervisión.¹³



Compañía de responsabilidad limitada (CRL/LLC)¹⁴

Una compañía de responsabilidad limitada puede ser creada por una o más personas bajo las leyes de Puerto Rico con el propósito de establecer una empresa de bienes o servicios.¹⁵

¹⁰Portal oficial del Estado Libre Asociado de Puerto Rico, disponible en <http://www2.pr.gov/GobiernoEmpresas/PlanNegocios/EstructuraNegocios/Pages/NegocioIndividual.aspx>.

¹¹ Ley general de corporaciones, Ley Núm. 164 -2009 (14 LPRA §§3501-4066).

¹² Ley general de corporaciones, supra (14 LPRA §§3821-3839).

¹³ Portal oficial del Estado Libre Asociado de Puerto Rico, disponible en <http://www2.pr.gov/GobiernoEmpresas/PlanNegocios/EstructuraNegocios/Pages/Corporaciones.aspx>.

¹⁴ Artículo 19.01 de la Ley general de corporaciones, supra.

¹⁵ Artículo 19.06 de la Ley general de corporaciones, supra.

Organizaciones sin fines de lucro (OSFL)

Una OSFL es una entidad, que debido a la labor que realiza, usualmente con algún fin social, obtiene ciertos beneficios contributivos. Sin embargo, esto requiere que las ganancias generadas se utilicen para promover el fin de la entidad y no para beneficiar a sus miembros.

Sociedades de responsabilidad limitada (SRL)

Son sociedades creadas por no menos de dos personas. Esto permite versatilidad para la administración de la empresa, de acuerdo a las necesidades de la misma. Este

tipo de organización permite operar internamente como una sociedad regular con el beneficio de la responsabilidad limitada.¹⁶

Sociedades especiales

Una entidad organizada como sociedad especial está disponible para las sociedades y corporaciones, exceptuando las corporaciones íntimas. Queda relevada de tributar sus ingresos, debido a que las ganancias de la entidad son tributadas por los socios según su participación en la misma.¹⁷

Registro de comerciante

Las personas con interés en organizar su empresa en una de las formas descritas en la sección anterior deben cumplir con ciertos requisitos, documentos y licencias, dependiendo del tipo de organización empresarial.

A continuación se incluyen los registros con los cuales debe cumplir una organización, según el tipo.

1 Solicitud de número de seguro social patronal. Se solicita gratis por Internet (<http://www.irs.gov/instructions/iss4pr/>), por teléfono (1-800-829-4933), o por fax o correo.

2 Solicitud de certificado de registro de comerciante:

- Deberá completar este formulario todo exhibidor, negocio ambulante o negocio temporero.
- Puede registrarse a través del Registro Electrónico de

¹⁶ Ley de sociedades de responsabilidad limitada, Ley Núm. 154-1996 (10 LPRA §§1861-1867).

¹⁷ Portal oficial del Estado Libre Asociado de Puerto Rico, disponible en

Guía de exportación para empresarios

Comerciantes, con el siguiente enlace:



<http://www.pr.gov/CitizenPortal/024-001-012-017.htm>

3 Informe de número de identificación

- Todo patrono podrá informar al Departamento de Hacienda el Número de Identificación Patronal (número de cuenta) asignado por la Administración del Seguro Social Federal; para registrar el mismo como Patrono o Agente Retenedor y detallar información general, tal como: nombre, dirección, localización, tipo de retención, teléfono, etc.
- Puede registrarse a través del siguiente enlace:



<http://www.pr.gov/CitizenPortal/024-001-010-000.htm?TRX=024-001-010-000>

4 Solicitud de número de cuenta patronal del seguro choferil.

- Mediante este registro un individuo, corporación o sociedad podrá registrarse en el Programa de Seguro Social para Chóferes y Otros Empleados para cumplir con la ley 428 de 15 de mayo de 1950.
- Puede registrarse a través del siguiente enlace:



<http://www.pr.gov/CitizenPortal/067-031-002-000.htm?TRX=067-031-002-000>

5 Solicitud de número patronal para desempleo e incapacidad:

- Podrá solicitar su número patronal para Desempleo e Incapacidad para cumplir con su responsabilidad contributiva con el Fondo del Seguro por Desempleo e Incapacidad Temporal. El patrono deberá tener al menos un empleado activo al momento de presentar esta solicitud.
- Puede registrarse a través del siguiente enlace:



<http://www.pr.gov/CitizenPortal/067-031-003-000.htm?TRX=067-031-003-000>



Incentivos por industria

Puerto Rico ofrece un amplio plan de incentivos, particularmente en materia contributiva, que se ajustan a las necesidades de su operación y varían según el producto o industria, según se discute a continuación.

Comercio

- Zonas de Comercio Extranjero (FTZ)
- Sistema de FTZs no contiguas más grande en los Estados Unidos
- Prórroga en impuestos federales de aduana
- Prórroga en impuestos sobre bienes de Puerto Rico
- 100% de exención en exportaciones desde la zona
- Energía Renovable (Fondo de Energía Verde);¹⁸
- Reembolso de hasta 60% en costos elegibles para Nivel 1 (0-100 kW) y hasta 50% para Nivel 2 (101 kW-1MW)
- 60% de reembolso en costos de adquisición e instalación incurridos durante la instalación de equipo para energía renovable en propiedades

¹⁸ Ley de Incentivos económicos para el desarrollo de Puerto Rico, Ley Núm. 73-2008 (13 LPRA §§ 10641-10661) sección 5, inciso (c).

residenciales y pequeños negocios (50% para otros negocios)



Manufactura y agricultura

Manufactura, servicios de suplidores clave, investigación y desarrollo

- Tasa contributiva de 4% sobre ingresos de desarrollo industrial
- Tasa contributiva de 0% a 1% sobre ingresos para productos pioneros o innovadores manufacturados en Puerto Rico

Guía de exportación para empresarios

- Hasta 50% de crédito contributivo en compras de productos manufacturados o reciclados localmente
- Hasta \$5,000 por cada empleo creado durante el primer año

Agricultura

- 100% de exención en impuestos para equipo agrícola
- 100% de exención en impuestos sobre la propiedad (tierras, edificios, vehículos, etc.)
- 100% de exención en impuestos municipales
- 100% de exención en pagos por sellos o comprobantes

Servicio exportable

Servicios para Exportación¹⁹- La Ley para fomentar la exportación de servicios (Ley 20-2012) establece ciertos requisitos para poder obtener los incentivos que ofrece. La legislación considera los servicios como los que se prestan para el beneficio de un individuo que no sea residente de Puerto Rico. Además, los servicios exportados no pueden tener un nexo con Puerto Rico. La Ley 20-2012 establece otros requisitos adicionales

¹⁹ Art. 3 de la Ley para Fomentar la exportación de servicios, supra.

Guía de exportación para empresarios

Servicios²⁰

- Tasa contributiva corporativa de 4%, que podría reducirse a 3%;²¹
- 100% de exención en impuestos sobre dividendos de negocios de servicios para exportación;²²
- Decreto de 20 años, renovable para unos 10 años adicionales;²³
- Entidades Financieras Internacionales (IFE);

- Tasa contributiva de 4%;²⁴
- Tasa contributiva de 0% en dividendos u otras distribuciones de ganancias para no residentes de Puerto Rico;
- 100% de exención en impuestos municipales;
- 100% de exención en impuestos sobre la propiedad

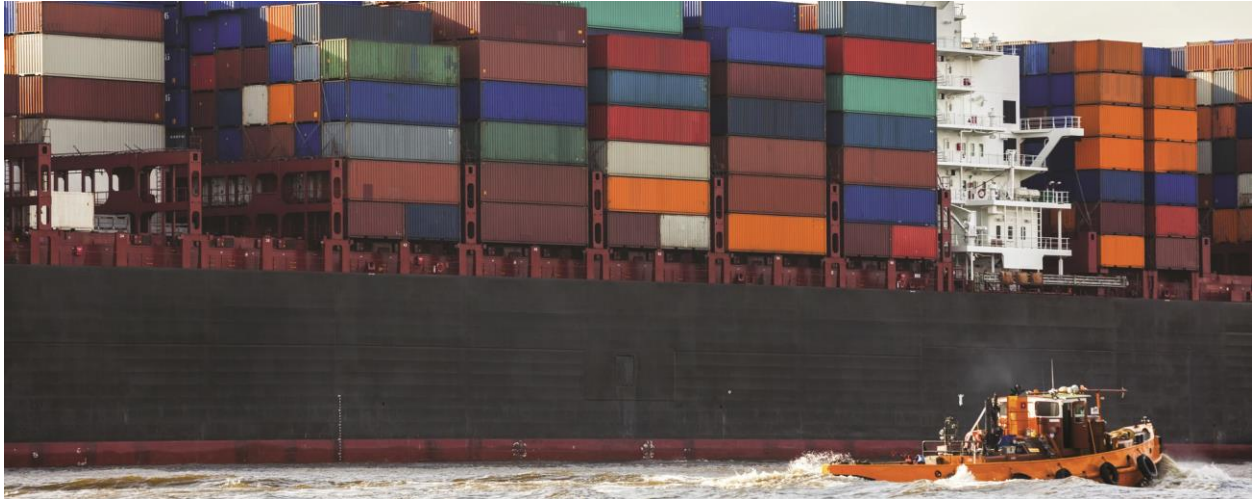
²⁰ Estos incentivos se enumeran en el portal del Departamento de Desarrollo Económico y Comercio, sin embargo, los mismos provienen de la Ley para Fomentar la Exportación de Servicios, Ley Núm. 20-2012 (13 LPRA §§10831-10844). Véase además, Ley de Incentivos económicos para el desarrollo de PR, Ley Núm. 73 - 2008 y Ley de incentivos contributivos de 1998, Ley Núm. 135-1997 (13LPRA §§ 10101-10117).

²¹ Art. 4 de la Ley para fomentar la exportación de servicios, supra.

²² Art. 6 de la Ley para fomentar la exportación de servicios, supra.

²³ Art. 8 de la Ley para fomentar la exportación de servicios, supra.

²⁴ Art. 4 de la Ley para fomentar la exportación de servicios, supra.



Agencias gubernamentales que proveen servicios al exportador



La CCE ofrece varias herramientas para el comerciante que desea exportar sus productos o servicios hacia el exterior.



Puerto Rico Exporta

Es un programa que busca incentivar y promover la exportación de los productos y servicios de las empresas puertorriqueñas, con el propósito de que se convierta en una actividad continua y permanente que contribuya al desarrollo económico de Puerto Rico.²⁵ A través de este programa los comerciantes pueden adquirir el conocimiento y las herramientas básicas para obtener una formación en el comercio internacional. Los siguientes pasos forman parte del programa:

i. Etapa de diagnóstico

En esta etapa se determina el nivel de capacidad de exportación de la empresa. La división es en 3 niveles. El primer paso es llenar el formulario de Diagnóstico general para que la CCE evalúe su nivel.²⁶

ii. Etapa de desarrollo del plan de exportación

La CCE ofrece la guía para el plan, y el mismo es una herramienta esencial para lograr un crecimiento económico mediante la exportación de los productos y servicios.

iii. Etapa de ejecución del plan de exportación

La CCE ofrece varias herramientas, guías y asistencia para el plan. Entre estos podemos mencionar: misiones comerciales (individuales, sectoriales y multisectoriales), misiones de compradores, misiones revertidas, ferias comerciales por sector, internacionales.

iv. Etapa de seguimiento

La CCE ofrece asesoramiento individualizado de expertos en el comercio internacional para determinar los próximos pasos en el plan de exportación.

v. Requisitos

De este programa puede participar toda empresa o individuo:

- Establecido en Puerto Rico de manera "bonafide" con todos los documentos y permisos al día;
- Con un producto o servicio exportable;
- Que tenga compromiso para exportar; y,
- Con capacidad financiera y de producción para entrar en el mercado internacional de interés



²⁵

<http://www.comercioyexportacion.com/explorar/exportar/puerto-rico-exporta.html>

²⁶ Incluir enlace para acceso al documento o para más información:

<http://www.comercioyexportacion.com/explorar/exportar/puerto-rico-exporta.html>

Otros servicios que provee la CCE:

i. Asistencia en el plan de exportación

El plan de exportación es la herramienta apropiada para organizar los requisitos vinculados a las oportunidades existentes en los mercados internacionales. Este plan facilita al empresario poder prever riesgos, identificar oportunidades y establecer estrategias. Facilita al empresario la toma de decisiones basada en información.²⁷

- Para más información:



<http://www.comercioyexportacion.com/explorar/incentivos/microempresas-tecnologicas-ley-95/44-exportar/servicios-al-exportador/125-asistencia-en-el-plan-de-exportacion.html>

Instituto de Comercio Exterior y Desarrollo Empresarial

PromoExport (división de la CCE) ofrece al empresario la oportunidad de participar en programas de educación continua para ayudar en el proceso de estrategias de mercadeo y reducción de riesgos al momento de exportar. Ofrecen la Certificación en Comercio Internacional en coordinación con el Instituto de Comercio Exterior y Desarrollo Empresarial y seminarios sobre cómo hacer negocios en otros países.

i. Para información de cursos, certificaciones y otros:



<http://www.comercioyexportacion.com/explorar/educar/cce-recursos-y-equipo-de-trabajo.html>

Expo Partners-

Este programa, el cual cuenta con una alianza con AIESEC²⁸, provee a las empresas establecidas en Puerto Rico el acceso al capital humano mediante un programa de internado de seis meses.

i. Requisitos

Para este programa la empresa tiene que estar establecida en Puerto Rico y haber sido certificada por la CCE como empresa de nivel 1 de exportación. Debe poseer capacidad financiera y de producción, contar con un producto o servicio con potencial de exportación, no haber exportado, o de haberlo hecho, que haya sido de forma esporádica.

ii. Para más información sobre este programa:



<http://www.comercioyexportacion.com/explorar/incentivos/microempresas-tecnologicas-ley-95/44-exportar/servicios-al-exportador/122-expo-partners.html>

EXPO PARTNERS

— CÓMO FUNCIONA —

La expansión de su negocio con ExpoPartners es fácil

- APLICAR**
Aplica para la programa ExpoPartners con la CCE aquí.
- SELECCION INTERNO**
Trabaja con AIESEC para seleccionar un interno calificado.
- COMPLETA LA PROGRAM**
El interno trabajará a su compañía para crearle un plan de exportación en seis meses.
- GLOBALIZARSE**
El interno tendrá capacitaciones por parte de la CCE y PRIMEX para la creación de un plan de exportación que le permitirá a su empresa capitalizar en un mercado internacional.

²⁷ Véase la página de la CCE para obtener más información sobre las ayudas y la guía para la exportación, disponible en <http://www.comercioyexportacion.com/images/d>

ocumentos/exportar/Guia_Practica_del_Plan_de_Exportacion-Version_Final_Oficial_LV.pdf

²⁸ <https://www.aiesec.org/>

Programas de franquicias locales exportables

Iniciativa de la CCE para impulsar el desarrollo de franquicias en las empresas locales como una plataforma de crecimiento y creación de valor de nuestras marcas en el país y fuera del mismo.

i. Se otorgará un beneficio económico de hasta un máximo de \$20,000 a ser utilizado en los gastos:

- Gastos legales
- Participación en misiones comerciales
- Promoción y mercadeo
- Módulo operacional
- Otros gastos estrictamente relacionados al modelo de negocio a ser desarrollado

ii. Requisitos

Todo pequeño o mediano empresario que posea un negocio exitoso, rentable y con ventaja competitiva puede contemplar la opción de convertir el mismo en un modelo de franquicia exportable.²⁹

iii. Para más información sobre este programa



<http://www.comercioyexportacion.com/explorar/incentivos/microempresas-tecnologicas-ley-95/44-exportar/servicios-al-exportador/123-programas-de-franquicias-locales-exportables.html>

b. Informe de oportunidades comerciales

Compilación de datos, fuentes secundarias seleccionadas e información básica para facilitar a las pequeñas y medianas empresas locales el proceso de investigación en cuanto a la manera de hacer negocio con determinado país y cómo entrar al mercado partiendo de las oportunidades existentes.

i. Requisitos

- No hay requisitos para participar de este servicio.

ii. Para acceso a los demás informes disponibles:



<http://www.comercioyexportacion.com/explorar/exportar/servicios-al-exportador>.

Desarrollo de industrias creativas

A través de la Ley para fomentar las industrias creativas³⁰ se le asignó un millón (1,000,000) de dólares a la CCE con el propósito de estimular y promover las industrias creativas. Los fondos deberán ser utilizados para:

- i. Promoción y desarrollo de las industrias creativas;
- ii. Realizar seminarios e investigaciones sobre las industrias creativas;
- iii. Diseñar herramientas para asistir a creadores individuales y grupos creativos en la venta de sus productos en el mercado local y global;

²⁹ Véase la página de la CCE para los demás requisitos, disponible en [http://www.comercioyexportacion.com/component/content/article/44-exportar/servicios-al-](http://www.comercioyexportacion.com/component/content/article/44-exportar/servicios-al-exportador/123-programas-de-franquicias-locales-exportables.html)

[exportador/123-programas-de-franquicias-locales-exportables.html](http://www.comercioyexportacion.com/component/content/article/44-exportar/servicios-al-exportador/123-programas-de-franquicias-locales-exportables.html)

³⁰ Ley para fomentar las industrias creativas, Ley Núm. 173 de 13 de octubre de 2014.

- iv. Colaborar con auspiciadores públicos y privados para fomentar actividades involucradas con las industrias creativas, de tal manera que se creen y fomenten proyectos de cooperación técnica entre las mismas;
- v. La CCE y el Consejo Asesor, en coordinación con las dependencias del Departamento de Desarrollo Económico y Comercio y el Instituto de Cultura Puertorriqueña, realizarán un Encuentro Anual de las Industrias Creativas para promover dichas industrias y fomentar eslabonamientos entre individuos y grupos creativos en Puerto Rico y a nivel internacional.³¹
- vi. Beneficios e incentivos:
 - Estarán exentos de tributación para la imposición de toda contribución sobre la propiedad mueble e inmueble los siguientes bienes:
 - Propiedades muebles o inmuebles pertenecientes a las industrias creativas, que sean utilizadas para tales fines y registradas de conformidad con lo dispuesto en la Ley para Fomentar las Industrias Creativas de Puerto Rico, en casos en los cuales el Municipio opte por emitir una ordenanza autorizando tales exenciones, de manera parcial o total, y en la manera que mejor se entienda conveniente para fomentar el

establecimiento y desarrollo de dichas industrias.³²

- La Ley para Fomentar la Exportación de Servicios se enmendó para que incluya como servicio elegible a las industrias creativas.³³
- La Ley para Fomentar la Exportación de Servicios fue enmendada para que quienes registren una industria creativa obtengan la exención contributiva que ofrece dicha legislación.³⁴
- Las Industrias Creativas certificadas bajo esta Ley podrán participar de los procedimientos de permisos de uso expeditos, programas de reservas en las compras de gobierno, programas preferenciales de rentas, procedimientos de solicitud preferentes de acceso a las reservas destinadas para la subvención de los micro, pequeños y medianos negocios del Fondo para el Fomento de Oportunidades de Trabajo y Adiestramiento, y de otros incentivos generales adicionales a tenor con los procedimientos generales sobre elegibilidad y requisitos establecidos por la Ley de Apoyo a la Microempresa, al Pequeño y Mediano Comerciante.³⁵
- Las Industrias Creativas certificadas bajo esta Ley podrán participar de los beneficios e incentivos propuestos por la Ley 120-2014 en caso de suscribir un

³¹ Art. 11 de la Ley para fomentar las industrias creativas de Puerto Rico, Ley Núm. 173-2014.

³² Art. 15 de la Ley para fomentar las industrias creativas, supra. Véase además, Ley de Contribución Municipal sobre la Propiedad de 1991, Ley Núm. 83-1991, (ff).

³³ Ley Núm. 173-2014, art. 16. Véase además, Art. 3, (v) de la Ley para fomentar la exportación de servicios, supra.

³⁴ Art. 17 de la Ley para fomentar las industrias creativas, supra. Véase además, subincisos (i)-(ii) del inciso (a) del artículo 5 de la Ley para fomentar la exportación de servicios, supra, para más información sobre dicho incentivo.

³⁵ Art. 18 de la Ley para fomentar las industrias creativas, supra. Véase además, Ley de Apoyo a la Microempresa, al Pequeño y Mediano Comerciante, Ley Núm. 62-2014.

Guía de exportación para empresarios

acuerdo como PyMEs Elegible con la CCE.³⁶

vii. Requisitos

- Se trate de una industria creativa- Aquellas empresas con potencial de creación de empleos y riqueza, principalmente a través de la exportación de bienes y servicios creativos en los siguientes sectores: Diseño (gráfico, industrial, moda e interiores); Artes (música, artes visuales, escénicas y publicaciones); Medios (desarrollo de aplicaciones, videojuegos, medios en línea, contenido digital y

multimedios); Servicios Creativos (arquitectura y educación creativa).³⁷

- El individuo o comerciante interesado registre dicha industria en el Registro de Industrias Creativas. Este Registro será establecido por la CCE a través de un reglamento. Al registrarse recibirán una certificación.³⁸

viii. Tamaño de empresa: Pequeñas y medianas empresas.

ix. Para acceso a más información:



<http://www.comercioyexportacion.com>

³⁶ Art. 19 de la Ley para fomentar las industrias creativas, supra. Véase además, Ley de Incentivos para la Generación y Retención de Empleos en PyMEs, Ley Núm. 120-2014.

³⁷ Art. 3 de la Ley para fomentar las industrias creativas, supra.

³⁸ Art. 8 de la Ley para fomentar las industrias creativas, supra.



Productos de Financiamiento



Cuenta con el programa **Pymexporta** el cuál provee una Línea de Crédito desde \$50,000 hasta \$750,000.

Contacto-Información



787-641-4300 ext. 1025



<http://www.bdepr.org/bdepr/pdfs/Noticias/Pymexporta.pdf>



U.S. Small Business Administration

Provee ayuda financiera a través de programas de préstamos de negocios, préstamos en caso de desastres y garantías.

Contacto-Información



<https://www.sba.gov/loanprograms>



Export Import Bank of the USA

Ayuda a financiar las ventas de exportación a clientes internacionales, está disponible para pequeñas y medianas empresas.

Contacto-Información

La Compañía de Comercio y Exportación es City State Partner del Exim Bank, para más información:



787-294-0101, División de Promoexport.



A. Incentivo especial de transportación marítimo al exterior (IETME)- Provee a las pequeñas y medianas empresas un incentivo para el transporte marítimo a puertos autorizados:

- Jacksonville, Florida, Estados Unidos
- Santo Domingo, República Dominicana
- Manzanillo, Panamá

Ofrece un incentivo de hasta 20% o 2,000 por envío con un límite de \$50,000 anuales.

Requisitos

Menos de 500 empleados, la empresa debe de ser diagnosticada como nivel 1 por la CCE o promovida por PRIDCO.

Contacto-Información:



<http://www.ddec.pr.gov/es/entrepreneurship/>



<http://www.comercioyexportacion.com/explorar/incentivos/microempresas-tecnologicas-ley-95/44-exportar/servicios-al-exportador/122-expo-partners.html>

- B. Ley para Fomentar la Exportación de Servicios, Ley Núm. 20 de 2012- Esta Ley busca convertir a Puerto Rico en un centro internacional de servicios de exportación. Esta herramienta está disponible para las empresas que actualmente operan en Puerto Rico y para empresas foráneas que opten por establecerse en la Isla para ofrecer sus servicios globalmente desde Puerto Rico. La Ley también beneficia a las personas que ofrecen servicios de promotor para lograr que nuevas empresas proveedoras de servicios establezcan operaciones en Puerto Rico.

Requisitos

La Ley beneficia a cualquier negocio con una oficina en Puerto Rico que se dedique a exportar servicios a personas no residentes o entidades extranjeras.

Contacto-Información



<http://ddec.pr.gov/es/empleos/assets/downloads/servicios/>




Ofrece préstamos a sus socios, a corto, mediano y largo plazo para atender sus necesidades de financiamiento agrícola. Están afiliados a la red de crédito agrícola de los Estados Unidos de América conocida como el Farm Credit System.

Algunos de sus productos son:

- Compra y refinanciamiento de tierras, fincas, solares y residencia en zona rural
- Préstamos de construcción
- Mejoras a la finca
- Compra de maquinaria y equipo
- Compra de ganado
- Capital operacional
- Préstamos de construcción

Contacto-Información

 <http://prfarmcredit.com/es-pr/portada.aspx>



Farm Credit es una red nacional que provee mas de 199 mil millones de dólares en prestamos y otros servicios relacionados para los agricultores, ganaderos, propietarios rurales, productores acuáticos, madereros, agronegocios y cooperativas de servicios públicos agrícolas y rurales.

Contacto-Informacion:

 <http://www.farmcreditnetwork.com>





Anejo 1

Oficinas comerciales de PR en el exterior

Oficinas comerciales de PR en el exterior



España

Calle Serrano I, 2do. Piso
28001 Madrid España



Colombia:

Teléfono: +57 1 383 2100



Panamá, Centro y Sur América

Apartado 0831-02298, Paitilla
República de Panamá



Perú:

Teléfono:



República Dominicana:

Avenida Abraham Lincoln,
Esquina Gustavo Mejía Richart,
Torre Bilmore I



**Puerto Rico Federal Affairs Administration
(PRFAA)**

Washington

Teléfono: (202) 778-0710

Fax: (202) 778-0721

Nueva York

Teléfono: (212) 333-0310

Fax: (212) 726-9957



Anejo 2
Acuerdos de Colaboración entre
el Estado Libre Asociado de Puerto
Rico y Otros Países

Acuerdos de Colaboración entre el Estado Libre Asociado de Puerto Rico y Otros Países



Colombia

1 Memorando de Entendimiento entre el Departamento de Estado de PR y la Secretaría General de Virtual Educa (Colombia).

Acuerdo
AC20133

Título del Acuerdo
Memorando de Entendimiento entre el Departamento de Estado de PR y la Secretaría General de Virtual Educa (Colombia).

Fecha firmado
17 de junio de 2013

Tipo de acuerdo
Organizaciones internacionales.

Tema
Educativo

Organización
Organización de los Estados Americanos (OEA).

Descripción
Establecer un marco regulatorio para la celebración del "Encuentro Regional Virtual Educa Las Américas 2013" y un protocolo para la organización "XVI Educa"

2 Convenio de Colaboración entre la Universidad Externado de Colombia y el Estado Libre Asociado de Puerto Rico.

Acuerdo
AC20134

Título del Acuerdo
Convenio de Colaboración entre la Universidad Externado de Colombia y el Estado Libre Asociado de Puerto Rico.

Fecha firmado
18 de julio de 2013

Tipo de acuerdo
Otros

Tema
Educativo

Organización
Universidad Externado de Colombia

Descripción
Promover la educación superior (instituciones universitarias públicas y privadas).

3 Memorando de Entendimiento entre los Gobiernos de la República de Colombia y el Estado Libre Asociado de Puerto Rico.

Acuerdo
AC20135

Título de acuerdo
Memorando de Entendimiento entre los Gobiernos de la República de Colombia y el Estado Libre Asociado de Puerto Rico.

Fecha firmado
19 de julio de 2013

Tipo

Tema
General

Organización

Descripción
Promoción comercial, cultural, artística, servicios, educación, infraestructura, desarrollo portuario, turismo, y agricultura.



Perú

Memorando de Entendimiento entre los Gobiernos de la República de Perú y el Estado Libre Asociado de Puerto Rico.

Acuerdo
AC20132

Título de acuerdo
Memorando de Entendimiento entre los Gobiernos de la República de Perú y el Estado Libre Asociado de Puerto Rico.

Fecha firmado
11 de junio de 2013

Tipo
Gobierno a Gobierno

Tema
General

Organización

Descripción
Reforzar y promover desarrollo comercial, transferencia de conocimiento y cooperación en servicios médicos, educativos, e infraestructura.



República Dominicana

Declaración Conjunta entre el Estado Libre Asociado de Puerto Rico y la República Dominicana.

Acuerdo
AC20131

Título de acuerdo

Declaración Conjunta entre el Estado Libre Asociado de Puerto Rico y la República Dominicana.

Fecha firmado
8 de mayo de 2013

Tipo

Gobierno a Gobierno

Tema

General

Organización

Descripción

Cooperación y desarrollo económico y comercial, agricultura, energía, cultura, educativo, Cooperación regional y transportación

Acuerdos en proceso



Guatemala

El Departamento de Estado está en proceso de firmar un Acuerdo con la República de Guatemala.



Méjico

A pesar de que no hay acuerdos colaborativos entre Puerto Rico y Méjico, actualmente el Departamento de Estado continua reforzando y promoviendo las relaciones entre ambos países.



Anejo 3

Glosario

Glosario

Aranceles ad valorem

Una tarifa fija como un porcentaje del valor de las mercancías importadas.³⁹

Aranceles preferenciales

Impuestos que favorece los productos de un país sobre otro.⁴⁰

Bienes

Se refiere a los bienes muebles o tangibles, distintos al dinero.⁴¹

Bill of entry

Descripción por escrito de bienes presentadas por un importador con los funcionarios de aduanas para obtener permiso para descargar mercancías de un barco.⁴²

Cámara de comercio

Las cámaras de comercio son asociaciones de comerciantes y otros negociantes que se organizan para promover los intereses comerciales en una zona determinada grupo en general está afiliado con la organización nacional del mismo nombre.⁴³

Canales de distribución

Son las rutas a través de las cuales se distribuyen o se comercializa el producto exportado.⁴⁴

Customs broker-Agente de aduana

Agente que prepara la documentación para la entrada o el despacho de los barcos, y para la importación y exportación de bienes.⁴⁵

³⁹ Ad valorem tariff, Black's Law Dictionary (9th ed. 2009). (Traducción nuestra).

⁴⁰ Preferential tariff, Black's Law Dictionary (9th ed. 2009). (Traducción nuestra).

⁴¹ Export, Black's Law Dictionary (9th ed. 2009). (Traducción nuestra).

⁴² Bill of entry, Black's Law Dictionary (9th ed. 2009). (Traducción nuestra).

⁴³ Cámara de comercio, Black's Law Dictionary (9th ed. 2009). (Traducción nuestra).

⁴⁴ Distribution Channel, Black's Law Dictionary (9th ed. 2009). (Traducción nuestra).

⁴⁵ Customs broker, Black's Law Dictionary (9th ed. 2009). (Traducción nuestra).

Dumping

Es un término que se refiere al acto de vender grandes cantidades de bienes a un precio menor al registrado en el mercado. Ese precio es menor al precio con el cual se mercadea el mismo producto en el país origen. Para ser ilegal, el dumping debe amenazar o causar daño material a una industria en el mercado de exportación, el mercado donde los precios son más bajos. El dumping es reconocido por la mayor parte del comercio mundial como una práctica desleal.⁴⁶

Exportación

La exportación puede referirse a la producción de un bien o servicio en un país y transportado hacia otro, y además, en el caso de E.E.U.U., también puede referirse a la exportación doméstica. Ésta última se define como un producto originalmente cultivado o fabricado en E.E.U.U. y no importado para exportación, sino consumido en otro estado de la Unión.⁴⁷ Una exportación visible es la físicamente tangible, mientras que la invisible se refiere a la exportación de servicios.⁴⁸

Export-Import Bank of the United States

Banco federal que financia la exportación de bienes y servicios a través de préstamos directos o la emisión de garantías y seguros para que de esta forma los bancos privados otorguen crédito.⁴⁹



Incoterm

Términos de exportación estandarizados y definidos por la Cámara Internacional de Comercio los cuales indican los costos y obligaciones de envío internacional entre compradores y vendedores.⁵⁰

Libre comercio

Exportación e importación de bienes y servicios que no tiene barreras, tales como cuotas o tarifas, distintas de las que sólo se utilizan como fuente de ingreso, y no para proteccionismo económico.⁵¹

⁴⁶ Dumping, Black's Law Dictionary (9th ed. 2009). (Traducción nuestra).

⁴⁷ Export, Black's Law Dictionary (9th ed. 2009). (Traducción nuestra).

⁴⁸ Export, The Dictionary of Modern Economics (2nd ed. 1983). (Traducción nuestra).

⁴⁹ Export-Import Bank of the U.S., Black's Law Dictionary (9th ed. 2009). (Traducción nuestra).

⁵⁰ Incoterm, Black's Law Dictionary (9th ed. 2009). (Traducción nuestra).

⁵¹ Free trade, Black's Law Dictionary (9th ed. 2009). (Traducción nuestra).

Seguros

Un contrato a través del cual una de las partes (el asegurador) se obliga a indemnizar a la otra parte (el asegurado) caso de que ocurra un daño, pérdida o robo de la mercancía asegurada, derivada de la ocurrencia de alguna contingencia especificada, y también para defender el asegurado o para pagar una defensa, independientemente de si el asegurado se encuentra en última instancia responsable.⁵²

Servicios

Cualquier función desempeñada para la cual existe una demanda y un precio determinado en el mercado. A veces se le refiere como bienes intangibles. Una de las características de estos bienes es que se consumen en el punto de la producción. Además, normalmente no son transferibles, lo cual previene el arbitraje; el servicio no se puede comprar y luego revender a un precio diferente.⁵³

⁵² Insurance, Black's Law Dictionary (9th ed. 2009). (Traducción nuestra).

⁵³ Service, The Dictionary of Modern Economics (2nd ed. 1983). (Traducción nuestra).