

GUIA PARA EXPORTAR A PUERTO RICO



TABLA DE CONTENIDO

1. PANORAMA ECONOMICO Y POLITICO	4
1.1 Población y geografía	4
1.2 Análisis del Entorno Político.....	4
1.3 Análisis de la Economía	6
2. COMERCIO EXTERIOR	8
2.1 Análisis de la Balanza Comercial	8
2.1.1 Importaciones	8
2.1.2 Exportaciones	9
2.2 Análisis del Comercio Bilateral	11
2.2.1 Exportaciones	11
2.2.2 Importaciones	13
3. ACUERDOS COMERCIALES	15
3.1. Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos, Canadá y México - NAFTA.....	15
3.2. Ley de Preferencias Comerciales Andinas – ATPA y de Erradicación de Drogas – ATPDEA.	16
3.3. Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).....	20
3.4. Ley de Asociación Comercial de Estados Unidos – Cuenca del Caribe (CBTPA). Anteriormente llamada La Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC).....	20
3.5. Acuerdo de Libre Comercio entre Los Estados Unidos e Israel	22
3.6. Ley de Oportunidades y Crecimiento Africano - AGOA	23
3.7. Acuerdo Estados Unidos - MERCOSUR.....	24
3.8. Tratado de Libre Comercio con Jordania.....	24
3.9. Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos – CAFTA RD.	24
3.10 Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Colombia, Ecuador y Perú 25	
4. REGULACIONES Y NORMAS AMBIENTALES, RESTRICCIONES Y REQUERIMIENTOS ESPECIALES	27
5. MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	36
5.1 La Distribución comercial.....	37
6. FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS	39
7. LEY DE INVERSION EXTRANJERA	41
8. LEGISLACION LABORAL.....	42
8.1 Legislación Estatal	42
8.2 Legislación Federal.....	44
9. LOGISTICA Y TRANSPORTE	45
9.1 Acceso Marítimo.....	45
9.2 Acceso Aéreo	46
9.3 Otros aspectos importantes de la Logística en destino	46
10. CULTURA DE NEGOCIOS	49
10.1 Estrategia de Negocios.....	49
10.1.1 Telecomunicaciones	49
10.1.2 Comunicaciones por vía aérea.....	49

10.1.3 Comunicaciones por carretera	49
10.1.4 Comunicaciones por vía férrea	49
10.1.5 Comunicaciones por vía marítima.....	49
10.1.6 Taxis y otros transportes internos.....	50
10.2 <i>Viajes de Negocios</i>	50
10.2. 1 Moneda	50
10.2. 2 Precauciones Sanitarias	50
10.2.3 Seguridad ciudadana.....	50
10.2.4 Horario local de atención.....	50
10.2.5 Diferencia Horaria con Colombia.....	50
10.2.6 Condiciones climáticas	50
10.2.7 Días Festivos 2006	51
11. PROCESO DE INMIGRACION DE LOS EMPRESARIOS.....	52
12. EMBAJADAS Y OFICINAS COMERCIALES DE PROEXPORT	54
12.1. <i>Oficina Comercial de Proexport Colombia en Miami</i>	54
12.2. <i>Embajada de Colombia en Estados Unidos</i>	54
12.4. <i>Embajada de Estados Unidos en Colombia</i>	54
13. FUENTES.....	55
13.1. <i>Disponibles en Internet</i>	55
Tabla 1. Principales Indicadores Macroeconómicos	7
Tabla 2. Comercio Exterior de Puerto Rico	8
Tabla 5. Principales Productos No Tradicionales exportados hacia P. Rico.....	13
Gráfica 1. Comercio Exterior de Puerto Rico.....	8
Gráfica 2. Principales Proveedores de Importación de Puerto Rico.....	9
Gráfica 3. Principales Destinos de Exportación de P. Rico.	10
Gráfica 4. Intercambio Comercial Colombia – P. Rico.....	11
Gráfica 5. Exportaciones Colombianas hacia Puerto Rico.....	12
Gráfica 6. Importaciones Colombianas desde Puerto Rico.	14

1. PANORAMA ECONOMICO Y POLITICO ¹

1.1 Población y geografía

Situación, superficie y clima

Puerto Rico está situado en el Mar Caribe, entre la República Dominicana y las Islas Vírgenes. Tiene 9.104 Km cuadrados y posee un clima tropical con escasa variación de temperatura durante todo el año.

Demografía y Sociedad

La cifra oficial de población durante 2006 fue de 3,95 millones de habitantes, aunque la población dominicana ilegal es bastante numerosa con lo que la cifra real de población sobrepasa los 4 millones. La densidad de población es muy alta con 427,8 habitantes por kilómetro cuadrado. Se trata de una población joven con el 87,5% de la población menor de 65 años.

Breve reseña histórica

La isla de Borinquen fue descubierta por Cristóbal Colón en su segundo viaje al nuevo continente el 19 de noviembre de 1493 y fue rebautizada con el nombre de Puerto Rico. La cultura puertorriqueña se inspira en el vínculo formado por el indio y su isla. Con la llegada de los esclavos de África, se añadió otro elemento a la cultura. Esta histórica mezcla se caracteriza por haber eliminado los problemas raciales en Puerto Rico. Finalmente, en 1897 España concedió a Puerto Rico su autonomía y los isleños celebraron la elección libre de su primer gobierno, pero algunos meses más tarde, la isla fue invadida por el Ejército Americano y fue cedida a los Estados Unidos mediante el Tratado de París, que daba fin a la guerra Hispano-norteamericana de 1898. Puerto Rico continúa siendo territorio norteamericano. Los residentes se convirtieron en ciudadanos estadounidenses en 1917 y en 1952 la Isla pasó a ser un Estado Libre Asociado de los Estados Unidos. En la Isla continúa el debate sobre si Puerto Rico debe buscar la independencia, mantener su condición actual o convertirse en el Estado número 51 de los Estados Unidos.

1.2 Análisis del Entorno Político

Sistema Político

La relación de Estado Libre Asociado, establecida mediante acuerdo bilateral entre el pueblo puertorriqueño y el Congreso de los Estados Unidos de América, lleva consigo el que, aunque Puerto Rico no es un estado de la Unión, sus habitantes son ciudadanos estadounidenses. Los puertorriqueños eligen su propio gobernador, que encabeza un gobierno centralizado, y administran su sistema judicial y fiscal, bajo su propia Constitución, aunque la ley federal tiene prelación sobre la de Puerto Rico. No votan por el presidente de Estados Unidos, ni pagan impuesto federal sobre la renta, pero eligen un Comisionado

¹ Fuente: Guía de P. Rico elaborada por la Oficina Comercial de España en P. R. agosto de 2006. Tomado el 26/11/07.

Residente (delegado de Puerto Rico ante el Congreso de los Estados Unidos, con voz pero sin voto). Los cuatro pilares del pacto de asociación son: defensa común, mercado común, moneda común y ciudadanía común. Puerto Rico mantiene su individualidad e identidad histórica, así como sus lazos culturales con Hispanoamérica.

Gobierno

Los miembros de la Asamblea Legislativa, el Gobernador, los Alcaldes y el Comisionado Residente son elegidos cada cuatro años, el martes que sigue al primer lunes de noviembre por sufragio universal (coincidiendo con las elecciones presidenciales en Estados Unidos). En las últimas elecciones celebradas el día 2 de noviembre de 2004 se eligió al Gobernador, Comisionado Residente, Senadores, Representantes y Alcaldes. Se trata de papeles diferentes, de forma que nada garantiza que el gobernador elegido cuente con el respaldo de la Asamblea Legislativa, ni que el Comisionado Residente sea del mismo partido político.

El día 28 de diciembre la Comisión Estatal de Elecciones certificó de manera definitiva a Aníbal Acevedo Vilá, del Partido Popular Democrático (PPD), como gobernador electo de Puerto Rico. Esto ocurre después de casi dos meses de incertidumbre debido a los recursos judiciales presentados por los diversos partidos cuestionando los resultados provisionales, que señalaban una exigua diferencia de 3880 votos a favor del candidato del PPD. Un nuevo recuento y múltiples resoluciones judiciales dirimiendo la competencia de los tribunales federales o estatales para validar o invalidar ciertos votos, han marcado los casi dos meses transcurridos desde la celebración de las elecciones a la proclamación del gobernador, resultando una diferencia final entre ambos candidatos de apenas 3.566 votos, sobre un total de 2 millones de votantes.

Como Comisionado Residente en Washington, resultó elegido Luís Fortuño, del Partido Nuevo Progresista (PNP), siendo también este partido que disfrutará de mayoría en ambas Cámaras de la Asamblea Legislativa (Cámara de Representantes y Senado), con lo que la labra del gobierno del Sr. Acevedo Vilá (del PPD) se verá muy dificultada.

El gobierno está integrado por el Gobernador y por los Secretarios designados para dirigir los distintos departamentos. En parte por la propia configuración del gobierno y en parte por su propia filosofía política, el Gobernador concentra un alto grado de poder que ejerce discrecionalmente.

1.3 Análisis de la Economía ²

Crecimiento Económico: Tras el crecimiento del PIB del 0,5% en 2005/06, se estima que el PNB disminuya en un 1,2% en 2006/07, en vista de la fuerte desaceleración observada desde mediados - 2006. La necesidad de una mayor austeridad fiscal, lo que retrasará proyectos de inversión del gobierno, frenará las perspectivas económicas en 2007/08. Asumiendo que las exportaciones de bienes y servicios de Puerto Rico se incrementarán hacia los países del CAFTA-RD, en particular a la República Dominicana, nosotros pronosticamos que el estímulo a la economía proporcionado por el aumento de los gastos de los consumidores y el comercio exterior será suficiente para elevar el crecimiento del PNB real en torno a 1,5% en 2008/09.

Inflación: El Departamento de Trabajo y Recursos Humanos dio a conocer un nuevo Índice de Precios al Consumidor en junio, lo que proporciona una medida más realista de la inflación que ha estado disponible durante más de diez años. De acuerdo con el nuevo índice, los precios al consumidor aumentaron un 3,1% entre enero y junio de 2007, muy por debajo del 11,6% registrado en el antiguo índice. Si bien el aumento medido por el nuevo índice es alrededor del doble de la tasa de inflación de los Estados Unidos, es mucho más bajo que el calculado con el índice anterior, que fue ampliamente considerada inexacta. Un importante cambio en el índice es una fuerte reducción de la ponderación asignada a los precios de los alimentos y bebidas.

Comercio Exterior: Los datos de exportaciones e importaciones están disponibles para mayo de 2007, que abarca los cinco primeros meses de 2007 y los primeros 11 meses del ejercicio económico. Las exportaciones aumentaron en un 2.1% año tras año a US\$ 26.2bn en Estados Unidos, de enero a mayo, mientras que las importaciones aumentaron en un 9,3% a Estados Unidos. US\$ 18.7bn. Ello se tradujo en un 12,4% en el superávit comercial de Estados Unidos US\$ 7.5bn. Durante los primeros 11 meses del año fiscal (de julio a mayo), los ingresos por exportaciones eran prácticamente estables, en Estados Unidos US\$ 54.4bn, mientras que los gastos de importación aumentaron en un 7,3% a Estados Unidos US\$ 41.4bn. Como resultado, el superávit comercial se redujo en un 18,7% a Estados Unidos US\$ 13.1bn.

² Fuente: Perfil de Puerto Rico, Economist Intelligence Unit – EIU. Tomado el 26/11/07.

Tabla 1. Principales Indicadores Macroeconómicos

Datos	2004	2005	2006
Población (Millones de Habitantes)	3,90	3,92	3,95
Producto Interno Bruto (US\$ Millones) a precios corrientes	50.390	53.380	61.730
PIB (%) a precios constantes	2,8	2,2	0,5
PIB – per cápita (US\$) a precios corrientes	12.920	13.687	15.628
Tasa de Inflación (%)	8,9	13,5	15,1
Tasa de Desempleo (%)	11,4	11,4	11,7
Tipo de Cambio Bilateral (US\$/Peso Col.)	2626,22	2320,77	2357,98

Fuente: Economist Intelligence Unit - EIU. Año Fiscal al 30 de junio.

2. COMERCIO EXTERIOR ³

2.1 Análisis de la Balanza Comercial

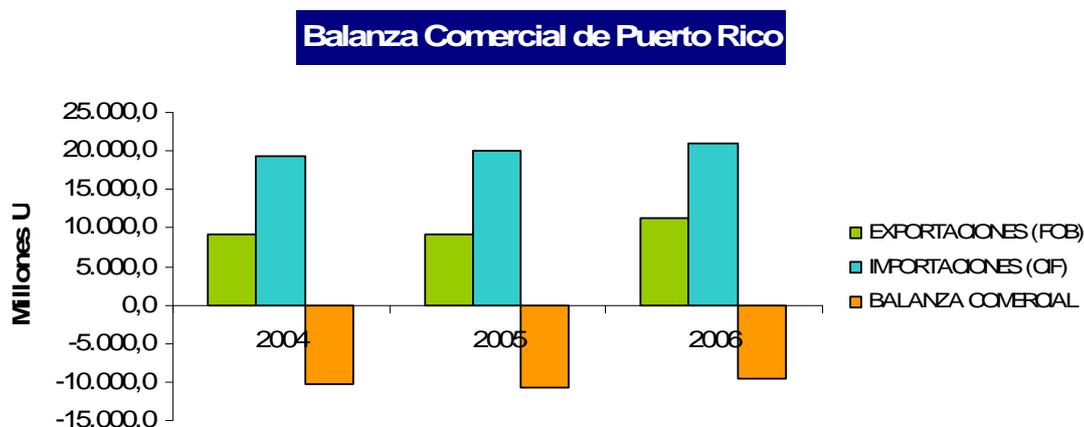
Tabla 2. Comercio Exterior de Puerto Rico

COMERCIO EXTERIOR	Millones US\$	Millones US\$	Millones US\$
	2004	2005	2006
EXPORTACIONES (FOB)	9.081,0	9.140,6	11.344,1
IMPORTACIONES (CIF)	19.367,2	19.994,6	20.909,0
BALANZA COMERCIAL	-10.286,2	-10.854,0	-9.564,9

Fuente: U.S. International Trade Commission.

En el período 2004 – 2006, la balanza comercial de Puerto Rico registró un saldo deficitario variable al pasar de US\$10.286,2 millones en 2004 a US\$9.564,9 millones en el último año, motivado en un aumento constante de las importaciones.

Gráfica 1. Comercio Exterior de Puerto Rico



Fuente: United States International Trade Commission

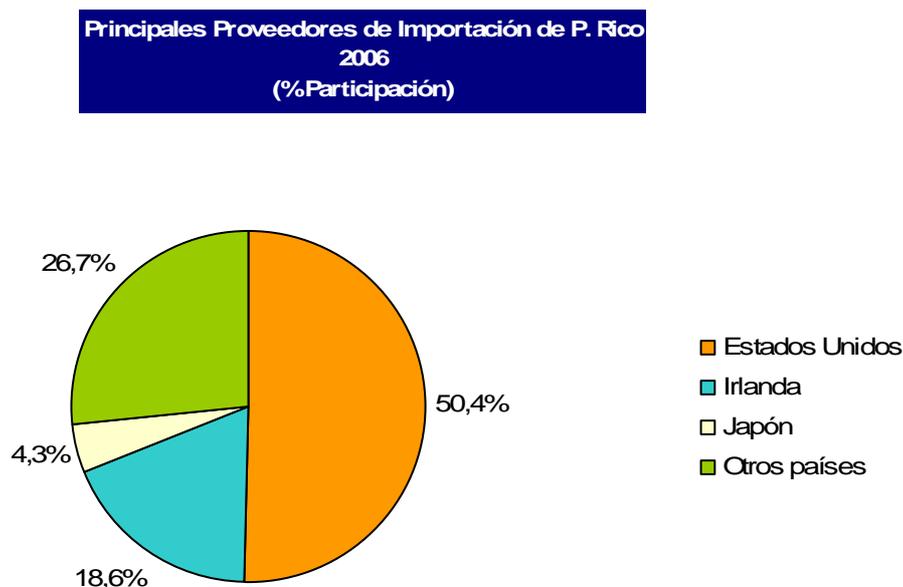
2.1.1 Importaciones

En el período 2004 – 2006, las importaciones de Puerto Rico presentaron una tendencia creciente, aumentando un 3,92% promedio anual, al pasar de US\$19.367,2 millones en 2004 a US\$20.909 millones en el último año. En 2006, el incremento con respecto al año anterior fue de 4,57%, superior al promedio registrado en el período analizado.

³ Fuente: U.S. Internacional Trade Comisión – USITC. Perfil de P. Rico, Economist Intelligence Unit – EIU. Tomado el 11/10/07.

A grandes rasgos en 2006 (según el Banco Gubernamental de Fomento para Puerto Rico), los principales productos importados fueron: productos químicos, maquinaria y equipo, ropa, alimentos, pescado y productos derivados del petróleo.

Gráfica 2. Principales Proveedores de Importación de Puerto Rico



Fuente: Banco Gubernamental de Fomento para P. Rico.

En el año 2006, los principales proveedores de las importaciones de Puerto Rico fueron Estados Unidos con una participación frente al total de 50,4%, seguido de Irlanda con 18,6%, Japón con 4,3% y Otros países con 26,7%.

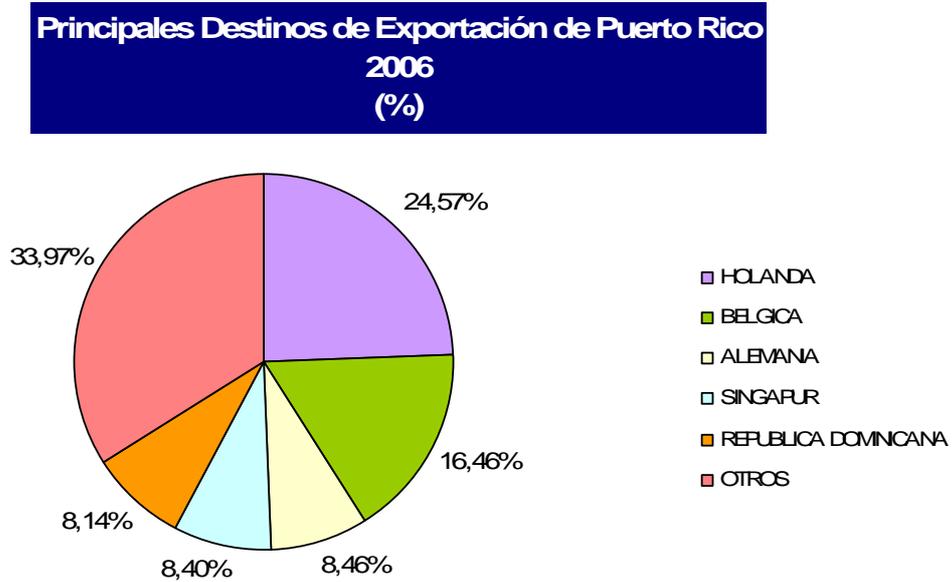
2.1.2 Exportaciones

En el período 2004 – 2006, las exportaciones de productos puertorriqueños presentaron una tendencia creciente, aumentando el 12,42% promedio anual, al pasar de US\$9.081 millones en 2004 a US\$11.344 millones en 2006. En el último año el crecimiento fue de 24,11% siendo este significativamente superior al incremento promedio del período.

Entre los principales productos exportados por Puerto Rico en 2006 (según el Banco Gubernamental de Fomento de Puerto Rico), encontramos productos químicos, electrónicos, ropa, atún enlatado, ron, concentrados de bebidas y equipo médico.

Principales destinos de las exportaciones

Gráfica 3. Principales Destinos de Exportación de P. Rico.

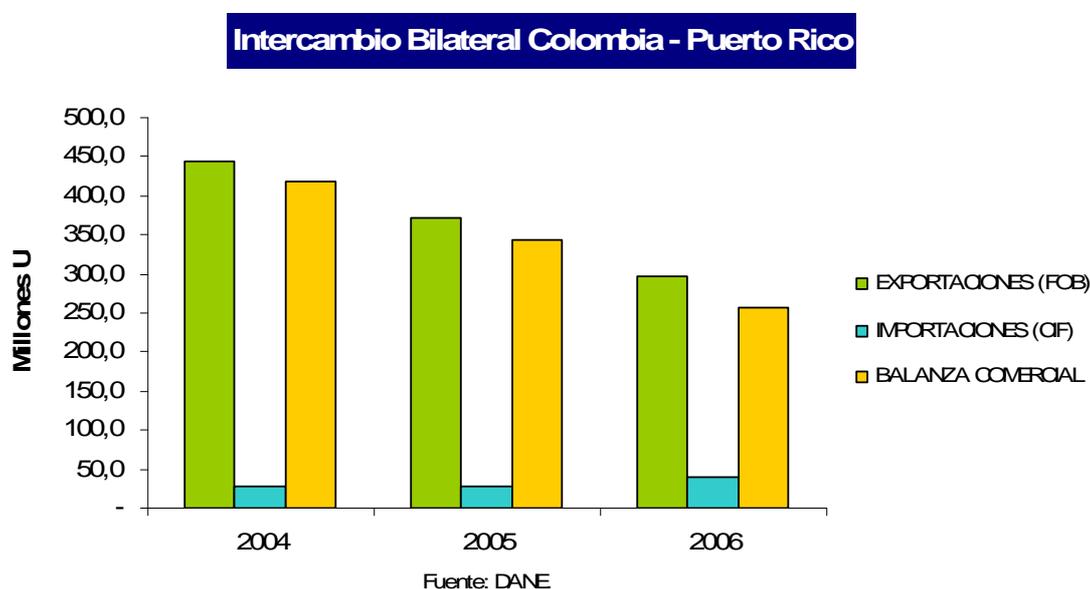


Fuente: U.S. International Trade Commission – USITC

En 2006, los principales destinos de las exportaciones puertorriqueñas fueron: Países Bajos (Holanda) con una participación frente al total exportado de 24,57%, seguido de Bélgica con 16,46%, Alemania con 8,46%, Singapur con 8,40% y R. Dominicana con 8,14%. Los diez principales destinos concentran el 83% del total. Colombia tan sólo participa con el 0,5% (US\$56,6 millones).

2.2 Análisis del Comercio Bilateral ⁴

Gráfica 4. Intercambio Comercial Colombia – P. Rico



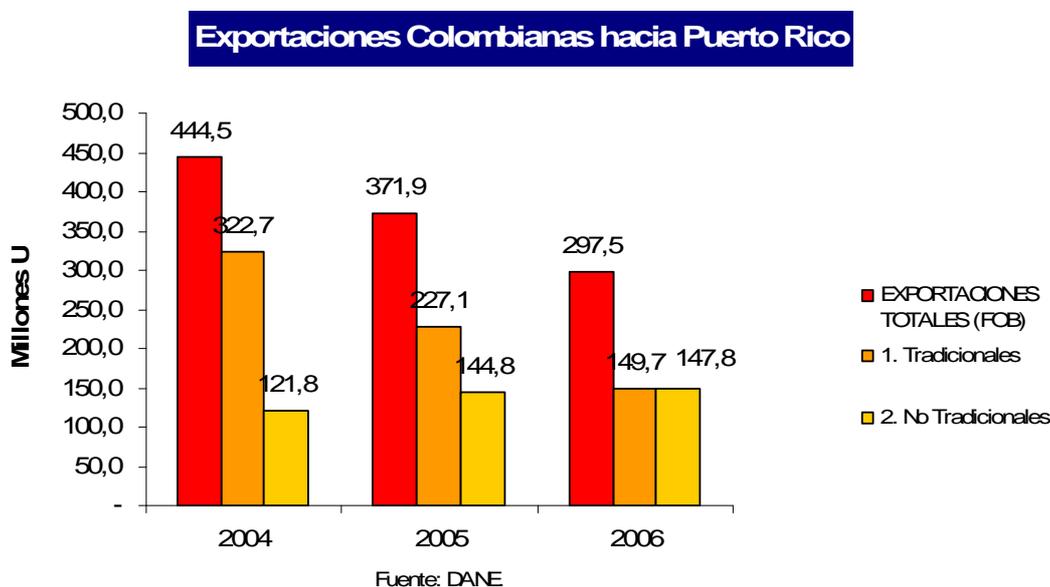
En el período 2004 – 2006, el intercambio comercial entre Colombia y P. Rico registró un saldo variable, al pasar de US\$417,6 millones en 2004 a US\$257,6 millones en el último año. En 2006 continuó la reducción disminuyendo en US\$87 millones en el superávit a favor de Colombia.

2.2.1 Exportaciones

En los últimos tres años, las exportaciones totales de productos colombianos hacia P. Rico han presentado una tendencia decreciente, registrando una disminución promedio anual de 18,01%, al pasar de US\$444,5 millones en 2004 a US\$ 297,5 millones en el último año. En 2006, las exportaciones hacia el mencionado destino se redujeron aún más en 20,01% con respecto al año anterior, a consecuencia de la tendencia decreciente de las exportaciones tradicionales durante el período de análisis.

⁴ Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE. Tomado el 01/08/07.

Gráfica 5. Exportaciones Colombianas hacia Puerto Rico



Durante el período de análisis, las exportaciones de productos tradicionales se redujeron el 31,46% promedio anual, al pasar de US\$322,7 millones en 2004 a US\$149,7 millones en el último año. En 2006, continuó la disminución alcanzando el 34,07% con respecto al año anterior. Las ventas de productos tradicionales concentraron el 50,33% de las exportaciones totales durante el último año.

En el período 2004 - 2006, las exportaciones de productos no tradicionales hacia Puerto Rico registraron un crecimiento de 9,72% promedio anual, al pasar de US\$121,8 millones en 2004 a US\$147,8 millones en el último año. En 2006, las ventas de este tipo de productos presentaron un aumento de 2,02% con respecto al año anterior. Las exportaciones de no tradicionales concentraron el 49,67% del total exportado por Colombia a ese destino.

Tabla 3. Principales Productos No Tradicionales exportados hacia P. Rico

Posición Arancel	Descripción	US\$ (FOB) 2005	US\$ (FOB) 2006	PART. (%) 2006
8544591000	LOS DEMAS CONDUCTORES ELECTRICOS DE COBRE PARA UNA TENSION SUPERIOR A 80 V, PERO INFERIOR O IGUAL A 1000 V	6.658.224	12.274.727	8,31
7210490000	LOS DEMAS PRODUCTOS LAMINADOS PLANOS DE HIERRO O DE ACERO SIN ALEAR, CINCADOS DE OTRO MODO, DE ANCHURA SUPERIOR O IGUAL A 600 MM	10.419.909	8.769.006	5,93
4901999000	LOS DEMAS LIBROS, FOLLETOS E IMPRESOS SIMILARES	5.282.742	7.720.840	5,23
9028909000	LAS DEMAS PARTES Y ACCESORIOS DE CONTADORES DE GAS, LIQUIDOS O ELECTRICIDAD, INCLUIDOS LOS DE CALIBRACION	1.310.101	5.541.392	3,75
8544601000	LOS DEMAS CONDUCTORES ELECTRICOS DE COBRE, PARA UNA TENSION SUPERIOR A 1000 V	1.054.291	4.031.549	2,73
3924109000	LAS DEMAS VAJILLAS Y DEMAS ARTICULOS PARA EL SERVICIO DE MESA O DE COCINA, DE PLASTICO	3.346.090	3.758.825	2,54
3904102000	POLICLORURO DE VINILO, SIN MEZCLAR CON OTRAS SUSTANCIAS, OBTENIDO POR POLIMERIZACION EN SUSPENSION	1.162.260	3.715.776	2,51
6908900000	LAS DEMAS BALDOSAS Y LOSAS, DE CERAMICA PARA PAVIMENTACION O REVESTIMIENTO, BARNIZADAS O ESMALTADAS	2.068.482	3.069.514	2,08
1904900000	LOS DEMAS CEREALES (EXCEPTO EL MAIZ) EN GRANO, PRECOCIDOS O PREPARADOS DE OTRA FORMA	3.218.426	3.039.103	2,06
1905310000	GALLETAS DULCES (CON ADICION DE EDULCORANTE)	3.038.643	2.885.507	1,95
	SUBTOTAL	37.559.167	54.806.239	37,09
	OTROS PRODUCTOS	107.278.882	92.957.073	62,91
	TOTAL EXPORTACIONES NO TRADICIONALES	144.838.049	147.763.313	100,00

Fuente: DANE.

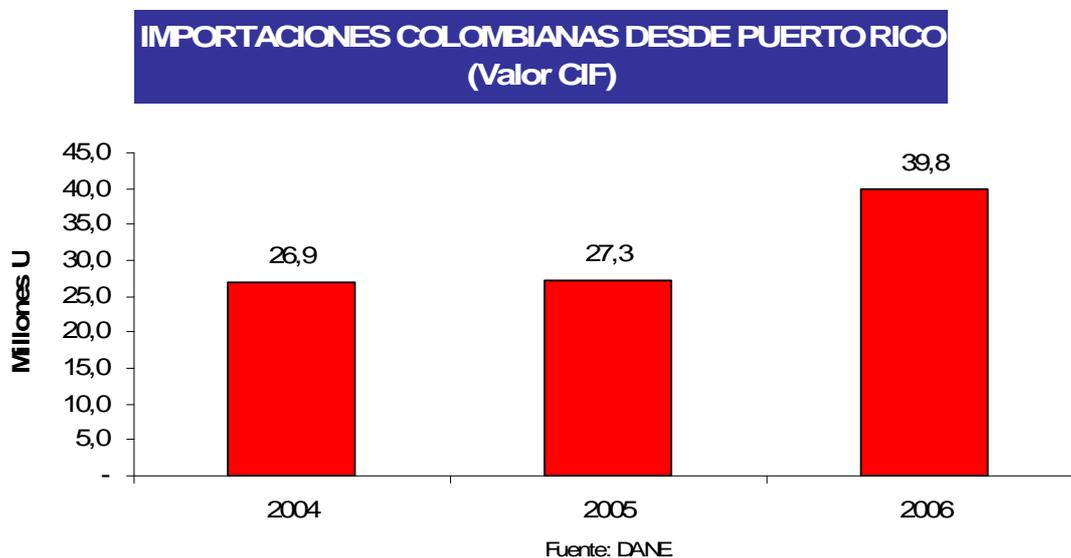
Entre los principales productos no tradicionales exportados hacia Puerto Rico en 2006 encontramos: los demás conductores eléctricos con una participación frente al total exportado de 8,31%; productos laminados de hierro o acero con 5,93%; los demás libros, folletos e impresos con 5,23%; las demás partes y accesorios de contadores de gas con 3,75%; los demás conductores eléctricos de cobre con 3,75%, entre otros. Los diez principales productos concentran el 37,09% de las exportaciones de este tipo de productos.

2.2.2 Importaciones

En el período 2004 – 2006, las importaciones colombianas provenientes de Puerto Rico presentaron una tendencia creciente alcanzando el 23,79% promedio anual, al pasar de US\$26,9 millones en 2004 a US\$39,8 millones en

el último año. En 2006, las importaciones crecieron significativamente el 45,94% frente al año anterior.

Gráfica 6. Importaciones Colombianas desde Puerto Rico.



3. ACUERDOS COMERCIALES ⁵

Régimen de libertad comercial. Puerto Rico está sujeto a los mismos procedimientos de entrada, aranceles y medidas de protección comercial de los Estados Unidos.

3.1. Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos, Canadá y México - NAFTA

Las disposiciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) fueron adoptadas por los Estados Unidos con la promulgación de la Ley de Implementación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte de 1993.

El TLC prevé la eliminación de los derechos de aduana en la mayoría de los productos originarios de Canadá, México y los Estados Unidos durante un período máximo de transición de 15 años de acuerdo con unas reglas de origen.

Las disposiciones sobre reglas de origen contenidas en el Tratado están diseñadas para:

- Asegurar que las ventajas del TLC se otorguen sólo a bienes producidos en la región de América del Norte y no a bienes que se elaboren total o en su mayor parte en otros países.
- Establecer reglas claras y obtener resultados previsibles
- Reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del Tratado.

Las reglas de origen disponen que los bienes se consideraran originarios de la región, cuando sean producidos en su totalidad en los países de América del Norte. Los bienes que contengan materiales que no provengan de la zona también se considerarán originarios, siempre y cuando los materiales ajenos a la región sean transformados en cualquier país socio del TLC. Dicha transformación deberá ser suficiente para modificar su clasificación arancelaria conforme a las disposiciones del Tratado. En algunos casos, además de satisfacer el requisito de clasificación arancelaria, los bienes deberán incorporar un porcentaje específico de contenido regional. El TLC contiene una disposición similar a la existente en el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (ALC), que permite considerar los bienes como originarios, cuando el bien terminado se designe específicamente en la misma subpartida arancelaria que sus componentes y cumpla con el requisito de contenido regional.

⁵ Fuente: Departamento de Aduanas de los Estados Unidos, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia.

Para la mayor parte del comercio entre México y los Estados Unidos, y México y Canadá, el TLC eliminará los derechos de aduana inmediatamente o los reducirá progresivamente en un período de cinco a diez años. Para algunos productos de sensibilidad económica, el tratado eliminará los derechos de aduana en quince años. Los países participantes podrán llegar a un acuerdo para acelerar la eliminación anticipada de los derechos de aduana sobre cualquier producto.

Durante el período de transición, las tasas de derechos de aduanas variarán dependiendo del país beneficiario del TLC en que se produjeron los productos. Eso es, el TLC puede asignar una tasa diferente sobre un producto de Canadá que entra a los Estados Unidos y sobre el mismo fabricado en México entrando a los Estados Unidos. Para la mayoría de productos importados al Canadá, existirán tres tarifas TLC; la tarifa depende de si el origen de los productos es estadounidense, mexicano o si fueron producidos conjuntamente en los Estados Unidos y México.

Generalmente, los aranceles se eliminarán solamente sobre los productos "originarios" según se define en el artículo 401 del acuerdo, es decir, los transbordos de productos fabricados en otro país a través de México o Canadá no tendrán derecho a las tasas preferenciales. El TLC provee aranceles reducidos sobre algunos productos en Canadá, México y los Estados Unidos, que no se originan en estos países, pero que reúnen ciertas condiciones descritas en el acuerdo.

3.2. Ley de Preferencias Comerciales Andinas – ATPA y de Erradicación de Drogas – ATPDEA.

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas (ATPDEA), renueva y amplía los beneficios unilateralmente otorgados por el gobierno de Estados Unidos a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú mediante la Ley de Preferencias Comerciales Andinas (ATPA), que venció en diciembre 4 de 2001. Esta nueva ley se aplicará retroactivamente para los productos que estaban cobijados por el antiguo ATPA, desde su fecha de vencimiento y estará vigente hasta febrero de 2008. En reunión celebrada en Bogotá en los tres primeros días de noviembre de 2007 con la representante comercial de los Estados Unidos, se concluyó que las preferencias ATPDEA serán probablemente prorrogadas por 10 meses más, es decir hasta finales de 2008.

De acuerdo con el Congreso de Estados Unidos, con esta ley se busca aumentar los flujos comerciales entre los países beneficiarios y los Estados Unidos y generar empleo e inversión. Esto con el fin de fortalecer las economías de los países beneficiarios y promover la estabilidad política, económica y social en el área, para así implementar alternativas de desarrollo que sean sostenibles en el largo plazo.

De la misma manera estas preferencias deberán contribuir a consolidar los valores, principios y prácticas democráticas en la región, así como continuar con la lucha concertada contra el narcotráfico y el terrorismo.

Productos Elegibles

El Ejecutivo está ahora facultado para otorgar tratamiento preferente, libre de tarifas arancelarias, a los productos o manufacturas procedentes de los países beneficiarios, siempre y cuando éstos no sean considerados como **bienes sensibles** dentro del contexto de las importaciones a ese país, provenientes de los países andinos. Así, la cobertura se amplía a productos como calzado (que no reciben SGP), petróleo y sus derivados, relojes y sus partes, manufacturas de cuero y atún empacado al vacío en bolsas (pouches).

Para el caso de las confecciones, la ampliación de las preferencias entró en vigor el 1 de octubre de 2002, una vez que los países beneficiarios cumplieron con el proceso y los requisitos de elegibilidad establecidos.

Los productos que se excluyen por la ley son los siguientes: Los textiles y confecciones que no reciben SGP, ron y tafia, azúcares, jarabes y productos que contengan azúcar sujetos a sobrecuota, atún preparado o preservado de cualquier manera diferente a la señalada anteriormente.

Países Beneficiarios

Los siguientes países han sido designados como beneficiarios para los propósitos del ATPDEA, son:

- Bolivia
- Ecuador
- Colombia
- Perú

Normas de Origen

Para beneficiarse de las tarifas preferenciales establecidas por el ATPA, los productos deberán cumplir los siguientes requisitos:

Haber sido producido en un país beneficiario. Este requisito se cumple cuando:

1. Las mercancías son en su totalidad, cultivadas, producidas o elaboradas en un país beneficiario;
 2. Las mercancías han sufrido una transformación significativa y se han convertido en un nuevo producto en el país beneficiario.
- La mercancía debe ser importada directamente de cualquiera de los países beneficiarios al territorio aduanero de los Estados Unidos.
 - Al menos el 35% del valor total del producto debe consistir en el costo de los materiales producidos en uno o más de los países beneficiarios del ATPA, o en los costos directos de las operaciones de elaboración realizadas, en uno o más de los países beneficiarios, o en la suma de estos

dos factores. Puerto Rico y las Islas Vírgenes de los Estados Unidos se consideran países beneficiarios para los fines de este requisito; por consiguiente, también puede tomarse en cuenta el valor atribuido a Puerto Rico o a las Islas Vírgenes. Así mismo, el costo de los materiales producidos en el territorio aduanero de los Estados Unidos (que no sea Puerto Rico), puede tomarse en cuenta como parte del 35% del requisito de valor agregado, pero sin que exceda del 15% del valor aforado del artículo importado.

- El costo o valor de los materiales importados en los países beneficiarios del ATPA, puede incluirse en el cálculo del 35% del requisito de valor agregado de un artículo, que reúna los requisitos si los materiales han sufrido una transformación significativa, convirtiéndose en artículos comerciales nuevos y diferentes que luego se han utilizado para elaborar el artículo que se beneficiará. La frase “costos directos de las operaciones de elaboración”, comprende los costos incurridos directamente o los atribuidos de manera razonable a la elaboración del artículo, tales como el costo real de la mano de obra, los troqueles, los moldes, las herramientas, la depreciación de la maquinaria, la investigación y el perfeccionamiento, la inspección y las pruebas. Los gastos fijos de explotación, los gastos administrativos y las ganancias, así como los gastos comerciales generales, tales como el seguro contra daños y responsabilidad civil, la publicidad y los sueldos de los vendedores, no se consideran costos directos de las operaciones de elaboración.

El ATPDEA contempla la **importación, libre de tarifas arancelarias, restricciones cuantitativas o niveles de consulta**, de las **confecciones y artículos textiles andinos** producidos o ensamblados con insumos procedentes de los Estados Unidos o de los países beneficiarios, o con insumos cuya producción efectuada en Estados Unidos sea insuficiente para suplir su demanda.

Así, las confecciones o artículos cosidos o ensamblados en uno o más países beneficiarios serán elegibles si cumplen las siguientes condiciones:

- Telas o sus componentes formados en los Estados Unidos o en los países beneficiarios. En todos los casos sólo se beneficiarán las confecciones realizadas a partir de telas, tejidas o formadas, cuyo proceso de teñido, estampado o terminado se haya realizado en los Estados Unidos.
- Telas o sus componentes formados en uno o más países beneficiarios con hilados formados en alguno de los países beneficiarios, si fueron elaboradas principalmente con pelos finos de llama, alpaca o vicuña.
- Telas o hilados, en la medida en que las confecciones elaboradas a partir de éstas, fueran elegibles para el tratamiento preferencial sin considerar la fuente de las telas o hilados si están considerados como short supply bajo el Anexo 401 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN - NAFTA).

- Telas o hilados para los cuales la Administración determine, a solicitud de una parte interesada, que la demanda interna de ese país no puede ser cubierta de manera oportuna y en cantidades comerciales por la industria local, una vez cumplidos todos los requisitos procesales (recomendaciones, consultas y plazos) establecidos para tales efectos.
- Tratamiento preferente para las confecciones producidas o ensambladas en alguno de los países beneficiarios con telas o sus componentes formados en alguno de estos países, a partir de hilados formados en los Estados Unidos o en uno o más países beneficiarios, aún cuando estas confecciones se elaboren a partir de las telas, sus componentes formados o componentes tejidos ya mencionados.

Se establece un porcentaje máximo aplicable para las importaciones a los Estados Unidos de confecciones (SME) con insumos regionales del 2%, iniciando el 1º de octubre de 2002. Esta cuota aumentará proporcionalmente un 0.75% anual hasta llegar al 5% en el cuarto año.

- Cubre las confecciones hechas o tejidas a mano, y artesanales folclóricas certificadas como tales por la autoridad nacional competente del país beneficiario de origen.
- Los brassieres serán elegibles solo si el costo de las telas, sin incluir adornos y accesorios, formado en los Estados Unidos es de al menos 75% en promedio, del valor agregado de la tela declarado en la Aduana.
- Las confecciones andinas que contengan adornos y accesorios o entretelas ("interlinings"), originarios de terceros países, serán elegibles para tratamiento preferente siempre y cuando el costo de éstos no supere el 25% del costo total de los componentes del producto ensamblado.
- Confecciones que contengan fibras o hilados no enteramente formados en los Estados Unidos o en uno o más de los países beneficiarios, siempre y cuando el peso total de dichas fibras o hilados no supere el 7% del peso total de dichas confecciones, esto se conoce como la cláusula de Minimis.
- Maletas y equipo de viaje de materias textiles **enteramente formada y cortada** en los Estados Unidos a partir de hilados **totalmente formados** en ese país.

Sanciones previstas

Se prevé que el Presidente deberá revocar **todos los beneficios** otorgados a las confecciones de un exportador de un país beneficiario por un período de dos (2) años si se determina, con pruebas suficientes, que éste ha realizado operaciones de triangulación de dichas confecciones, así como a cualquier sucesor suyo. La Administración además solicitará al país en cuestión tomar las medidas del caso, para evitar que esto vuelva a ocurrir. Si se determina que el mencionado país beneficiario no está adoptando los correctivos que le fueron

solicitados, reducirá la cantidad total de confecciones importadas a los Estados Unidos desde el país en una cantidad igual a tres veces la cantidad de las confecciones transbordadas, de acuerdo con las obligaciones asumidas por los Estados Unidos ante la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Reportes

Antes del 30 de abril de 2003 y cada dos años el United States Trade Representative (USTR) deberá presentar un reporte al Congreso, con el desarrollo del ATPDEA, y el cumplimiento de los países beneficiarios de los criterios de elegibilidad.

3.3. Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

El Sistema General de Preferencias - SGP, dispone que determinadas mercancías de países y territorios en vías de desarrollo, independientes o no, ingresen sin pago de derechos de aduana, a fin de fomentar su crecimiento económico.

Este programa lo estableció Estados Unidos en virtud de la Ley de Comercio Internacional de 1974, la cual entró en vigor el 1 de enero de 1976. Los productos que se benefician del SGP son de gran variedad y están clasificados en alrededor de 4.000 subpartidas del arancel armonizado de los Estados Unidos, e incluyen un 97% de las exportaciones colombianas cobijadas por el ATPDEA.

Las preferencias bajo el SGP, vencieron el 30 de Septiembre del 2001. Mediante la Ley de Comercio de 2002 de agosto 6, se determinó la prórroga del Sistema Generalizado de Preferencias hasta diciembre 31 de 2006. Actualmente, las preferencias han sido nuevamente prorrogadas, para todos los países elegibles, por dos años más, por lo cual irán hasta el 31 de diciembre de 2008.

La lista de países beneficiarios, las exclusiones, así como los artículos comprendidos en el SGP, cambian durante la vigencia del programa. Por lo tanto, de ser necesario debe revisarse la versión más reciente del Arancel Armonizado de los Estados Unidos para tener información actualizada al respecto.

3.4. Ley de Asociación Comercial de Estados Unidos – Cuenca del Caribe (CBTPA). Anteriormente llamada La Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC)

El Senado de los Estados Unidos aprobó en enero 24 de 2000 la denominada Ley de Comercio y Desarrollo del 2000, también llamada Ley de Asociación Comercial de Estados Unidos – Cuenca del Caribe (CBTPA), una de cuyas secciones se refiere al mejoramiento de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), la cual entró en vigor el 1 de octubre de 2000. Los principales beneficios que la ley contiene se extienden hasta el año 2008 o hasta que el ALCA entre

en vigor y corresponden al acceso libre de aranceles y cuotas para las prendas de vestir confeccionadas en la región centroamericana y del caribe, bajo condiciones específicas respecto al contenido de materiales e insumos.

Los productos textiles que no cumplen con las reglas de origen establecidas en la ley de paridad – CBTPA, pueden aún entrar al mercado de los Estados Unidos bajo los programas 807, 807^a y 809.

Mediante la Ley de Paridad Textil (CBTPA), se hace extensivo el tratamiento preferencial otorgado a México dentro del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica – NAFTA, a los textiles y confecciones, de los países de la Cuenca del Caribe.

Productos Elegibles

La lista de beneficiarios puede cambiar de vez en cuando durante la vigencia de este programa. Los productos elegibles para la aplicación de la franquicia aduanera deberán ser importados a los Estados Unidos directamente de cualquiera de los países y territorios beneficiarios.

Países Beneficiarios

Antigua y Barbuda	Granada	Panamá
Aruba	Guatemala	Saint Kitts
Bahamas	Guyana	Santa Lucía
Barbados	Haití	Saint Vincent and Grenadines
Belice	Honduras	Trinidad y Tobago
Costa Rica	Jamaica	Islas Virgenes (Br.)
Dominica	Montserrat	
R. Dominicana	Antillas Holandesas	
El Salvador	Nicaragua	

Normas de Origen

Los productos que ingresan a los Estados Unidos en virtud de la CBI deben cumplir las siguientes condiciones:

- Se importan directamente en el territorio aduanero de los Estados Unidos procedentes de un país beneficiario.
- Haber sido producido en un país beneficiario. Este requisito se cumple cuando: 1) las mercancías son en su totalidad, cultivadas, producidas o elaboradas en un país beneficiario; 2) las mercancías han sufrido una transformación significativa y se han convertido en un nuevo producto en el país beneficiario.

- Al menos el 35% del valor total del producto debe consistir en el costo de los materiales producidos en uno o más de los países beneficiarios, o en los costos directos de las operaciones de elaboración realizadas, en uno o más de los países beneficiarios.

A los efectos de este requisito, el Estado Libre Asociado de Puerto Rico o las Islas Vírgenes de los Estados Unidos se consideran países beneficiarios; por consiguiente, el valor atribuible a Puerto Rico o a las Islas Vírgenes, también se puede tomar en cuenta. Así mismo, el costo de los materiales producidos en el territorio aduanero de los Estados Unidos (que no sea Puerto Rico), puede tomarse en cuenta como parte del 35% del requisito de valor agregado, pero sin que exceda del 15% del valor aforado del artículo importado.

- El costo o valor de los materiales importados en los países beneficiarios del CBI, puede incluirse en el cálculo del 35% del requisito de valor agregado de un artículo, que reúna los requisitos si los materiales han sufrido una transformación significativa, convirtiéndose en artículos comerciales nuevos y diferentes, y luego se han utilizado para elaborar el artículo que se beneficiará.

La frase "costos directos de las operaciones de elaboración", comprende los costos incurridos directamente o los atribuidos de manera razonable a la elaboración del artículo, tales como el costo real de la mano de obra, los troqueles, los moldes, las herramientas, la depreciación de la maquinaria, la investigación y el perfeccionamiento, la inspección y las pruebas.

Los gastos fijos de explotación, los gastos administrativos y las ganancias, así como los gastos comerciales generales, tales como el seguro contra daños y responsabilidad civil, la publicidad y los sueldos de los vendedores no se consideran costos directos de las operaciones de elaboración.

3.5. Acuerdo de Libre Comercio entre Los Estados Unidos e Israel

Según este acuerdo, los derechos de aduana sobre las mercancías originarias de Israel se eximen o reducen, con el fin de fomentar el comercio entre los dos países.

Este programa lo autorizó Estados Unidos en virtud de la Ley de 1984 de Comercio y Aranceles e implementado mediante Ley de 1985. Se inició el 1° de septiembre de 1985 y no tiene fecha de expiración. A partir del 1° de enero de 1995, todas las mercancías importadas desde éste país, que se beneficiaban de aranceles reducidos, se acordó otorgarles franquicia aduanera.

Productos elegibles

El acuerdo con Israel se aplica a la mayoría de los productos que aparecen en el arancel armonizado de los Estados Unidos. Se aplica la exención o reducción de aranceles para envíos comerciales de mercancías israelíes,

amparados por una declaración de aduana reglamentaria.

Normas de Origen

El artículo importado en el territorio aduanero de los Estados Unidos se considerará producto de Israel, solo sí:

- Es cultivado, producido o manufacturado en Israel.
- El artículo se importa directamente de Israel al territorio aduanero de los Estados Unidos.
- Haber sido producido en Israel, este requisito se cumple cuando:
 - 1) las mercancías son en su totalidad cultivadas, producidas o elaboradas en Israel;
 - 2) las mercancías han sufrido una transformación significativa y se han convertido en un nuevo producto en Israel.
- La suma de: 1) el costo o valor de los materiales producidos en Israel, el West Bank, Gaza Strip o zona industrial 2) los costos directos de las operaciones de elaboración realizadas en Israel, los cuales no deben ser inferiores al 35% del valor aforado de dicho artículo en el momento del ingreso. Si se ha tomado en cuenta el costo o valor de los materiales producidos en el territorio aduanero de los Estados Unidos con respecto a un artículo designado, se podrá considerar como parte de ese 35%, una cantidad que no exceda del 15% del valor aforado del producto en el momento del ingreso que sea atribuible a dicho costo o valor.

3.6. Ley de Oportunidades y Crecimiento Africano - AGOA

Establece el tratamiento preferencial para productos declarados elegibles por el gobierno de los Estados Unidos, elaborados, ensamblados y provenientes de los países del Sub-Sahara africano, en la sección 111 de AGOA y en las secciones 506 A y 507 (a) de la Ley de Comercio de 1974, la cual estará vigente hasta septiembre 30 de 2008.

Países Beneficiarios

República de Benin	República de Malawi
República de Botswana	República de Malí
República de Cabo Verde	Rep. Islámica de Mauritania
República de Camerún	República de Mauricio
República Centrafricana	República de Mozambique
República de Chad	República de Namibia
República del Congo	República de Niger
República de Costa de Marfil	República Federal de Nigeria
República de Djibouti	República de Ruanda
Estado de Eritrea	Rep. Democrática de San Tomé y Príncipe
Etiopía	
República Gabonesa	República de Senegal
República de Gambia	República de Seychelles
República de Ghana	Rep. De Sierra Leona

República de Guinea	Rep. De Sudáfrica
República de Guinea Bissau	Reino de Suazilandia
República de Kenia	Rep. Unida de Tanzania
Reino de Lesoto	República de Uganda
República de Madagascar	República de Zambia

3.7. Acuerdo Estados Unidos - MERCOSUR

El primer acto jurídico internacional de los cuatro países firmantes del Tratado de Asunción, MERCOSUR, fue la celebración de un acuerdo con los Estados Unidos, denominado como del Jardín de las Rosas, por el lugar donde se suscribió, pero más conocido como "cuatro más uno" (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay con Estados Unidos). Este acuerdo se inscribe en el marco más amplio de la Incitativa para las Américas.

Fue suscrito 19 de junio de 1991 en Washington y en su artículo 1° dice que "se establecerá un Consejo sobre Comercio e Inversiones". Este Consejo estará compuesto por representantes de los cinco países.

En materia de inversiones, se propuso promover y facilitar las inversiones recíprocas.

Con relación al comercio se reconoció la necesidad de eliminar barreras no arancelarias, la importancia de proteger los derechos de propiedad intelectual y de lograr la liberalización mundial del comercio agrícola. Se concretó la voluntad de las cinco partes de avanzar en un proceso gradual de reducción de aranceles, pero no se establecieron porcentajes, ni se fijaron plazos para esa reducción.

3.8. Tratado de Libre Comercio con Jordania

Firmado en octubre de 2000, provee tratamiento preferencial a los productos totalmente desarrollados o elaborados en Jordania, no aplica a materiales importados de un país diferente a Jordania.

3.9. Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos – CAFTA RD.

El objetivo de este tratado es establecer una zona de libre comercio entre las partes. Las Partes establecen una zona de libre comercio de conformidad con lo dispuesto en el Artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y el Artículo V del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS). De conformidad con esta disposición, la aplicación del tratado será multilateral. Ello implica que las obligaciones del tratado aplicarán no sólo entre Estados Unidos y cada país centroamericano, sino que también aplicarán a los países centroamericanos entre sí. De igual manera, el tratado aplicará multilateralmente en relación con República Dominicana.

El tratado establece la obligación de no aumentar los aranceles existentes ni de

adoptar aranceles nuevos, salvo que se disponga lo contrario en el tratado. Cada Parte deberá eliminar progresivamente sus aranceles de conformidad con el Programa de Desgravación negociado. Un resumen del alcance y contenido de los acuerdos específicos en materia de eliminación de aranceles para cada capítulo del Sistema Armonizado se incluye más adelante. Este artículo también establece la posibilidad para que los países centroamericanos se apliquen entre sí, un tratamiento arancelario diferente.

El Tratado fue suscrito el 5 de agosto de 2004 para iniciar su vigencia el 1 de enero de 2005. Fue ratificado por El Salvador el 17 de diciembre de 2004, Estados Unidos el 27 de julio de 2005, Honduras el 3 de marzo de 2005 y Guatemala el 10 de marzo de 2005, para octubre de 2005 fue ratificado igualmente por Nicaragua y República Dominicana. El Presidente lo convirtió en Ley en agosto de 2005. Finalmente el 1 de julio de 2006 entró en vigencia dicho tratado.

3.10 Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Colombia, Ecuador y Perú

Teniendo en cuenta que las preferencias unilaterales concedidas por Estados Unidos mediante la Ley de Promoción Comercial Andina y de Erradicación de Drogas – ATPDEA, vencen el 31 de diciembre de 2006 y dado el carácter unilateral de dichas preferencias y por un tiempo definido, cuya prórroga está sujeta a factores políticos y económicos de dicho país y al cumplimiento de una serie de compromisos por parte de los países beneficiarios, se determinó por parte del gobierno adelantar las negociaciones tendientes a suscribir un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos con el propósito de obtener preferencias de carácter permanente que permitan a los empresario colombianos competir en condiciones iguales o mejores a las de sus competidores en el mercado más grande del mundo, generando empleo e importantísimos ingresos para el país.

Colombia concluyó el 27 de febrero de 2006 las negociaciones.⁶ Luego de cinco debates y con una votación mayoritaria en las Comisiones Conjuntas de Senado y Cámara, hoy fue aprobado el protocolo modificatorio al Tratado de Libre Comercio- TLC- con Estados Unidos.

Las modificaciones realizadas al TLC con Estados Unidos, y que fueron presentadas el pasado 20 de julio ante el Congreso de la República para su aprobación, son positivas para el país, aseguró el Ministro de Comercio, Industria y Turismo, Luís Guillermo Plata.

El Ministro, durante una rueda de prensa sobre el tema, dijo que los cambios corresponden a una nueva realidad política luego que la mayoría demócrata en el Congreso de Estados Unidos pidiera claridad frente a algunos temas considerados. “En realidad esto no representa cambio alguno para la naturaleza del tratado, pues muchos de los puntos renegociados y plasmados en el protocolo modificatorio, ya hacían parte de la legislación vigente en

⁶ Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. Tomado el 5/11/07.

Colombia. Estas modificaciones son positivas, o neutras para el país. Además, el nuevo Congreso norteamericano las considera de carácter obligatorio para la firma de cuatro acuerdos comerciales que están pendientes de aprobación que son los de Perú, Colombia, Panamá y Corea y de ahí en adelante para todos los acuerdos comerciales que negocie ese país”, aseguró el Ministro Plata.

El presidente Álvaro Uribe Vélez sancionó, este miércoles 4 de julio de 2007, el Tratado de Libre Comercio (TLC) firmado entre Colombia y los Estados Unidos en noviembre del año pasado, y que ya había sido objeto de la correspondiente ratificación por parte del Congreso de nuestro país.

Se trata de la Ley número 1143 del 4 de julio del presente año, por medio de la cual se aprueba el “Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América”, así como sus cartas adjuntas y sus entendimientos, suscritos en Washington el 22 de noviembre del 2006.

El Tratado con Estados Unidos fue firmado luego de un trabajo que se prolongó por más de 22 meses, desde el 18 de mayo de 2004, cuando se inició en la ciudad de Cartagena la primera ronda de negociaciones del acuerdo, hasta el 27 de febrero de 2006, cuando se cerró la discusión del acuerdo en la ciudad de Washington, al cabo de 14 rondas de negociación.

Ahora, luego de la sanción de la Ley este miércoles por parte del Presidente Uribe, el Tratado de Libre Comercio firmado con Estados Unidos pasa a revisión de la Corte Constitucional.

Una vez se cumpla este requerimiento, la siguiente etapa tiene que ver con las leyes para su implementación, que deben ser presentadas, discutidas y aprobadas, para poner en marcha el acuerdo comercial.

En cuanto a Estados Unidos, al Tratado le falta la aprobación en el Congreso y el intercambio de notas con el gobierno colombiano, para que entre en vigencia.

A noviembre de 2007, Colombia podrá seguir contando por un tiempo limitado (10 meses más) con las preferencias andinas ATPDEA, mientras se espera que en 2008 sea aprobado el TLC por parte del Congreso de los Estados Unidos.

4. REGULACIONES Y NORMAS AMBIENTALES, RESTRICCIONES Y REQUERIMIENTOS ESPECIALES⁷

4.1. Regulaciones y Normas Ambientales

Las regulaciones y requerimientos especiales para la importación de productos al mercado de Estados Unidos y Puerto Rico, son esencialmente aplicados para la protección de la seguridad nacional y su economía, la conservación de la vegetación doméstica y la vida animal; así como para salvaguardar la salud de sus consumidores.

Las entidades reguladoras en cuanto a medio ambiente son la Administración para la Protección Ambiental (EPA) y la Administración de Seguridad y Salud Ocupacional (OSHA). Los gobiernos estatales y locales se reservan generalmente el derecho a imponer disposiciones reglamentarias más estrictas.

EPA: Las normas de medición de la EPA son de reconocimiento internacional, sin embargo las normas en Estados Unidos tienen un criterio de riesgo/beneficio, mientras que las normas de otros países se basan en un criterio de riesgo/salud.

Algunas de estas regulaciones, adicionales a las establecidas por la aduana de los Estados Unidos, consisten por ejemplo en prohibir y/o limitar la entrada de productos, establecer puertos específicos para el ingreso de mercancías y aplicar normas sobre marcado y etiquetado. Esto aplica a todo tipo de importaciones, incluyendo aquellas hechas por correo.

A continuación, se listan las principales normas reguladoras y/o entidades del gobierno de los Estados Unidos que las establecen, de acuerdo a cada producto.

1. LECHE, QUESO Y PRODUCTOS LÁCTEOS

Estos productos están sujetos al cumplimiento de los requisitos establecidos por la Food and Drug Administration (FDA) y el Department of Agriculture. La mayoría de las importaciones de queso requieren licencia de importación y están sujetas a cuotas administradas por el Department of Agriculture, Foreign Agricultural Service, en Washington. La importación de leche y crema de leche está sujeta a los requisitos establecidos en las siguientes leyes: "Food, Drug and Cosmetic Act" e "Import Milk Act". Estos productos pueden ser sólo importados por quienes posean permisos de los siguientes organismos:

U.S. Department of Health and Human Services
Food and Drug Administration, Center for Food Safety and Applied Nutrition,
Office of Food Labeling
U.S. Department of Agriculture

⁷ Fuente: Departamento de Aduanas de Estados Unidos. Tomado el 26/11/07.

2. FRUTAS, VERDURAS Y NUECES

Ciertos productos agrícolas (incluyendo tomate fresco, aguacate, mango, naranja, toronja, pimentón, pepino, berenjenas, cebolla, nueces y avellanas, entre otros) deben cumplir requisitos relacionados con calidad, tamaño y madurez.

Estos artículos requieren de la inspección y visto aprobatorio a la importación por parte de la FDA. Preguntas e información sobre requerimientos generales adicionales, deben realizarse ante el Agricultural Marketing Service (Department of Agriculture). Otras entidades relacionadas son:

Animal and Plant Health Inspection Service (Plant Quarantine Act)
Food and Drug Administration, Division of Import Operations and Policy (Federal Food, Drug and Cosmetic Act)

3. ANIMALES VIVOS

Estos requieren de un permiso previo a la importación por parte del Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS). El ingreso de estos productos provenientes de Canadá o México (socios NAFTA) es menos riguroso que para aquellos que provienen de otros países. Adicionalmente, existen puertos predeterminados, acondicionados como estaciones de cuarentena para el ingreso de este tipo de importaciones.

Todos los animales no domésticos deben cumplir los requerimientos del Fish and Wildlife Service.

4. ALIMENTOS, DROGAS Y PRODUCTOS COSMETICOS

Las importaciones de alimentos, drogas y productos cosméticos son reguladas por la FDA, específicamente por la ley "Federal Food, Drug, and Cosmetic Act". En este documento se prohíbe la importación de artículos que presenten algún tipo de adulteración (tanto del producto como de su empaque o embalaje) o que manifiesten condiciones antihigiénicas. La ley también prohíbe la importación de farmacéuticos que no hayan sido aceptados por la FDA para el ingreso a los Estados Unidos. Estos productos están sujetos a inspección en el momento de su entrada.

Los controles aplicados por el U.S. Department of Agriculture obedecen a la prevención para impedir la entrada de enfermedades y la introducción de especies maderables en vías de extinción. Para muebles únicamente se deben tener en cuenta las normas de seguridad establecidas por la Consumer Products Safety Commission (CPSC), especialmente para cunas de bebé.

LEY 107 – 188 SOBRE BIOTERRORISMO EN ESTADOS UNIDOS

Es una Ley que el Gobierno de los Estados Unidos adoptó en junio del año 2.002 sobre la seguridad de la salud pública y la preparación / respuesta al bioterrorismo, la cual incorpora nuevas disposiciones para todas las importaciones o tránsito de alimentos por el territorio de los Estados Unidos. Esta nueva legislación otorga responsabilidades a la FDA para su reglamentación, puesta en vigencia y cumplimiento.

El contenido y alcance de la Ley 107 - 188, es de fundamental importancia para los exportadores de productos agroalimentarios de todos los países de América Latina y el Caribe.

La FDA, en cumplimiento de los mandatos de la Ley, ha venido trabajando en la elaboración de propuestas de reglamentos y procedimientos que entrarán en vigencia a partir del 12 de diciembre de 2003. Las disposiciones contenidas en esta Ley, aplican a todos los productos para la alimentación humana y animal regulados por la FDA, incluidos los suplementos dietéticos, fórmulas infantiles, bebidas carbonatadas y con contenido alcohólico, así como aditivos alimenticios.

Requisitos para las empresas

Deben cumplir con las cuatro disposiciones de la Reglamentación las cuales se refieren a:

Sección 305: Registro de Instalaciones Alimenticias: establece que todas las Instalaciones que procesen, empaquen, almacenen productos que serán exportados a Estados Unidos, deberán registrarse anualmente ante la FDA. El registro debe efectuarse, preferiblemente por vía electrónica a partir del 12 de octubre hasta el 12 diciembre del año 2.003

Sección 307: Notificación Previa de Partida de Alimentos Importados: todo producto cuyo destino sea el mercado de Estados Unidos, o bien deba hacer tránsito por territorio de ese país hacia un tercer país, debe ser notificado a las autoridades de la FDA, en un lapso no mayor de cinco días, ni menor del mediodía del día anterior a su arribo a Estados Unidos.

Sección 306: Establecimiento y Mantenimiento de Registros: Están obligados a establecer y mantener registros, las personas nacionales que fabriquen, procesen, envasen, transporten, distribuyan, reciban, almacenen o importen alimentos destinados al consumo humano o animal en los EE.UU. y las instalaciones extranjeras que fabriquen, procesen, envasen o almacenen alimentos destinados al consumo humano o animal en los EE.UU. Deben mantener dos tipos de registros, a) identificación de las fuentes anteriores inmediatas y b) Identificación de los receptores posteriores inmediatos.

Sección 303: Detención Administrativa: Autoriza a la FDA a retener un artículo alimentario si existen pruebas o información fidedigna que indiquen que dicho artículo representa una amenaza de consecuencias negativas graves para la salud o de muerte para personas o animales. Los alimentos regulados de forma exclusiva por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos. en la Ley

Federal de Inspección de Carnes, la Ley de Inspección de Productos de Pollería y la Ley de Inspección de Productos derivados del Huevo, NO estarían afectados por la normativa de detención administrativa.

Acciones

Se estableció una estrategia interinstitucional para su divulgación unificada y la elaboración de un evento en conjunto para discusión sobre posibles implicaciones.

Participantes

ACTA – Asociación Colombiana de Ciencia y Tecnología de Alimentos
ANDI - Cámara de Industria de Alimentos
BASC – Business Anti-smuggling Coalition (Coalición Anticontrabando)
Cámara Comercio Colombo Americana
CENTIA – Red Tecnológica Industrial Agroalimentaria
Embajada de Estados Unidos
IICA - Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura
Ministerio de Agricultura
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
Proexport Colombia

Registro

Los productos agroindustriales exportados a Estados Unidos o en tránsito a través de su territorio, deberán registrarse ante la FDA (Food and Drug Administration), entre el 12 de octubre y 12 de diciembre de 2003, fecha en la cual entrará en vigencia la presente Ley.

6. CUEROS Y ARTICULOS DE CUERO

Las exportaciones de éstos productos están sujetas a control por parte del U.S. Department of Agriculture quién regula e inspecciona la importación de productos derivados de animales y ejerce especial control sobre aquellos considerados animales exóticos o especies en vías de extinción (CITES).

7. PRODUCTOS TEXTILES

Todos los productos textiles exportados hacia Estados Unidos, deben cumplir con requerimientos de estampado, etiquetado, contenido, etc.; establecidos en la Textile Fiber Products Identification Act, la cual rige y contiene toda la normatividad referente a la importación de estos productos. Entre otros requerimientos están:

Los nombres genéricos y porcentajes en peso de las fibras que constituyen el textil deben ser listados en la etiqueta. Aquellos componentes inferiores al 5% deben ser listados como "otras fibras".

El nombre del fabricante o el nombre o identificación de registro emitido por la Federal Trade Commission.

El nombre del país donde el textil fue fabricado.

Además de los requisitos de etiquetado, para la importación de textiles y productos derivados se debe consultar la sección 204 del „Agricultural Act“ de 1956, con el fin de determinar si el producto está sujeto a cuota, visa o licencia de importación, así como sus requisitos adicionales de ingreso.

8. PRODUCTOS QUIMICOS

Las entidades reguladoras son la Administración para la Protección Ambiental (EPA), el Departamento de Trabajo (DOL), la Administración de Seguridad y Salud Ocupacional (OSHA), estas entidades pertenecen al gobierno federal.

EPA: Algunos estados han promulgado leyes para regular el uso de ciertas sustancias químicas con impacto ambiental negativo, que han tenido repercusión a escala nacional.

OSHA: La OSHA ha mantenido una participación activa en el proceso de armonización de la comunicación acerca de productos químicos entre diferentes países, con el fin de facilitar el comercio exterior.

9. TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN

La entidad reguladora es la Comisión Federal de Comunicaciones (FCC), sin embargo los sindicatos a nivel federal, estatal y local han negociado sus propias disposiciones reglamentarias. La mayoría del equipo tecnológico de información está sujeto a la declaración de conformidad por parte del proveedor (verificación), aunque las computadoras personales, productos periféricos y equipo de información que se conecta a las líneas telefónicas están sujetos a la certificación de la FCC.

10. EQUIPO MEDICO

Las entidades reguladoras son la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA), el Centro de Control y Prevención de Enfermedades (CDC) y el Instituto Nacional de Seguridad y Salud Ocupacional (NIOSH), las tres entidades pertenecen al Departamento de Salud y Servicios Humanos. Cualquier equipo que genere o utilice energía de radiofrecuencia debe cumplir con los requisitos de la FCC. Los Estados no están obligados a regirse por las leyes federales, pueden utilizar sus propios requisitos. Las normas de garantía son similares a las de la ISO 9001. Sin embargo se deben cumplir con requisitos de conformidad de la FDA a través de las Prácticas Adecuadas de Fabricación (GMP).

11. ENERGIA

Las entidades gubernamentales federales son el Departamento de Energía (DOE), el Departamento de Comercio (DOC), el Departamento de Trabajo (DOL/OSHA), el Departamento de Transporte (DOT) y el Departamento de

Agricultura (USDA), el Organismo para la Protección del Medio Ambiente (EPA), la Comisión Reguladora de Energía Nuclear (NRC) y la Comisión de Comercio Interestatal (ICC). Además hay entidades gubernamentales estatales y departamentos estatales de control ambiental.

En la mayoría de los Estados donde existe actividad minera se cuenta con leyes mineras para los productos y equipos utilizados en las minas, que cumplan con los requisitos de salud y de seguridad establecidos por la Administración de Seguridad y Salud Minera y la certificación es condición para que puedan utilizarse en las minas.

12. PROTECCION AL CONSUMIDOR

La entidad reguladora es la Comisión de Seguridad de Productos de Consumo (CPSC). Estas normas son conocidas a nivel internacional y están vinculadas al uso específico por parte del consumidor. Los productos que se venden en los Estados Unidos deben cumplir con las reglamentaciones del la CPSC. Se requiere una certificación de cumplimiento de un fabricante o compañía importadora de Estados Unidos para los productos que estén sujetos a las normas de seguridad bajo la Ley de Seguridad de Productos de Consumo.

Adicional a las 12 categorías descritas anteriormente, existen también condiciones específicas de ingreso para la mayoría de productos importados por los Estados Unidos entre los que se encuentran:

- Armas municiones y explosivos.
- Materiales radioactivos y reactores nucleares.
- Equipo industrial.
- Juguetes y artículos para niños.
- Aparatos de uso doméstico.
- Artículos de arte.
- Productos electrónicos.
- Bebidas alcohólicas.
- Vehículos y equipo de transporte.

4.2. Cuotas de Importación

Las cuotas de importación son cantidades específicas establecidas para la importación de productos por períodos de tiempo determinados, en Estados Unidos son administradas en su mayoría por la Aduana de Estados Unidos.

Las cuotas se dividen en dos:

La Tarifa arancelaria adicional (Tariff – Rate)

La Cuota cuantitativa (Absolute)

La Tarifa es aquella bajo la cual, no existe un límite cuantitativo de importación sino que, aquellas importaciones adicionales a la cantidad establecida como cupo de importación, deberán pagar aranceles mayores a los que se pagarían normalmente sin cuota.

En el caso de la Cuota, está es de carácter completamente cuantitativo y restrictivo, es decir que una vez establecido el cupo o cantidad de importación, no será permitida la importación de cantidades adicionales del producto. Algunas cuotas de este tipo son globales, aunque en ciertos casos pueden ser específicas para determinados países.

En el Anexo se encuentra el listado de productos que están sujetos a limitaciones de cuota, de acuerdo con el Sistema Armonizado.

4.3. Tarifas

Toda mercancía que ingresa a los Estados Unidos está sujeta a arancel o está exenta de ellos, se pueden imponer derechos ad valorem, específicos o compuestos. Los derechos Ad Valorem son los más comunes, equivalen a un porcentaje del valor de la mercancía, los derechos específicos se aplican por unidad de peso o de otra cantidad, por ejemplo: 5.9 centavos de dólar por decena.

Los derechos compuestos representan la combinación de los derechos ad valorem y de los específicos, por ejemplo: 0,7 centavos por kilogramo más el 10 por ciento ad valorem.

Cada Estado es autónomo para determinar la tasa del impuesto a las ventas, es decir, depende del Estado de ingreso, la tarifa establecida, sin embargo, la tarifa promedio es del 6% sobre el valor total de la mercancía.

4.4. Etiquetado

El Código Federal de Regulaciones de los Estados Unidos requiere que el país en el que se produjo o manufacturó el producto esté claramente señalado en el envase, como "Lugar de Origen". Esta declaración se puede localizar en cualquier lado excepto en la base del envase.

Cualquier producto destinado a la comercialización dentro del territorio norteamericano debe llevar las etiquetas en inglés. Específicamente para los productos alimenticios el Código General de los Estados Unidos, requiere que todo producto alimenticio contenga un nombre común o usual que lo describa en el lado o cara principal del envase.

El siguiente es el listado de requisitos que se deben tener en cuenta en las etiquetas:

1) La denominación del producto que debe estar localizada en el tercio superior del panel principal, aparecer en forma visible y prominente en comparación al nombre y marca del producto.

2) Declaración del contenido neto del envase que debe hacerse usando los dos sistemas de medida: el sistema métrico decimal y el sistema inglés. Ej: NET

WT 10 ¾ OZ (305 g).

3) Declaración de la lista de ingredientes, debe contener todos y cada uno de los ingredientes presentes en el producto de forma descendente, todos los ingredientes compuestos en alimentos estándares, como por ejemplo, chocolate, mostaza, mantequilla, así: Harina de trigo, azúcar, agua, huevos, almendras, uvas pasas, levadura (benzoato sódico, bicarbonato sódico, bicarbonato amónico), sal, color artificial (amarillo #6) y lecitina de soya (emulgente).

4) Igualmente, la declaración de ingredientes se debe localizar en el panel de información conjunto con el nombre y dirección del productor del alimento o bien donde se localice la información nutricional. El tamaño mínimo permitido es 1/16 de pulgada que equivale a 2.1 mm.

Panel de información nutricional, el Food and Drug Administration -FDA, exige que los productos alimenticios presenten información nutricional sobre su contenido. Hasta ahora, esta regulación constituye uno de los retos más importantes impuestos por el Food and Drug Administration e indirectamente por el gobierno americano.

El Panel de Información Nutricional ordinario debe contener los siguientes elementos:

Todos los valores presentes en la etiqueta nutricional deben reflejar la información equivalente a la porción establecida.

Nutrientes básicos aproximados según las reglas específicas.

Columna de la declaración de valores diarios porcentuales estimados en función a una dieta de 2,000 calorías diarias.

Formatos permitidos y recomendados determinados por tres factores: el área total disponible para etiquetar, los nutrientes presentes en el producto y el espacio disponible en los distintos paneles del envase.

Es necesario también que el nombre y dirección de la Compañía responsable del producto en los Estados Unidos junto con el Código Federal de Regulaciones de los Estados Unidos sean declarados en la etiqueta.

El nombre y la dirección del productor, empacador o distribuidor deben cumplir los siguientes requisitos:

La declaración debe incluir la dirección, ciudad, país y código postal. En el caso de una corporación el nombre real debe ser utilizado con las abreviaciones permitidas.

El tamaño mínimo permitido es de 1/16 de pulgada lo que equivale a 2.1 mm. El propósito de esta información es tener un contacto presente para cualquier información adicional, comentario o problema con el producto en cuestión.

Otros aspectos a tener en cuenta en el Etiquetado:

Idiomas.- El Código Federal de Regulaciones de los Estados Unidos exige que si alguno de los seis componentes principales aparece en un segundo idioma (castellano, francés, italiano etc.), todos los elementos deberán aparecer correctamente declarados en inglés y en el segundo idioma.

Código de Barras /Universal Product Code (UPC).- El código de barras aceptado en los Estados Unidos es el Universal Product Code (UPC). Es importante destacar que el propósito del código de barras es único y exclusivamente comercial (control de inventarios). El gobierno no interviene en aspectos comerciales de este tipo.

Fecha de Vencimiento.- El Gobierno Federal no ha emitido ninguna ley con respecto a la fecha de caducidad o vencimiento. Las reglas pertinentes a este tema son exclusivamente a escala estatal. Es por esa razón que la fecha de caducidad no forma parte de los 6 requisitos del envase de productos de gran consumo o procesados. Es recomendado presentar esa información; más no es obligatoria.

Instrucciones de Uso.- El modo de empleo o instrucciones de uso constituyen un elemento adicional en el envase del producto. Tradicionalmente se incluye este aspecto para beneficio del consumidor. Es decir, aconsejar el mejor uso del producto para asegurar la máxima satisfacción.

Alimentos Orgánicos.- La industria de alimentos orgánicos es un campo en pleno desarrollo. Hoy en día la mentalidad del consumidor norteamericano ha cambiado, y como consecuencia, la demanda de productos orgánicos ha ido aumentando notoriamente creando una oportunidad de mercado para aquellos que buscan nuevos horizontes.

Registro de Agua Mineral.- La comercialización de agua mineral en los Estados Unidos es un proceso delicado ya que plantea el reto de las regulaciones en este caso a nivel Federal y Estatal.

Exenciones para Empresas Pequeñas / Volumen de Ventas.- A petición de la pequeña y mediana empresa, el Food and Drug Administration - FDA, ha emitido una cláusula que exime a las pequeñas empresas de presentar información nutricional en aquellos productos de bajo volumen de ventas. Esta cláusula estará vigente siempre y cuando la compañía en cuestión cumpla con los requisitos de número de empleados, volumen de ventas y antigüedad del producto en el mercado.

Food Canning Establishment Registration (FCE).- El FDA exige que todas aquellas empresas que producen alimentos de baja acidez ó acidificados, sometan sus procesos de producción a una revisión de la Administración para verificar la vigencia del producto. Básicamente los productos bajo ésta categoría cumplen con las siguientes características:

Productos envasados al vacío,

Productos no refrigerados,
Productos que han recibido calor durante su proceso de producción,
Alimentos de naturaleza no ácida.

5. MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS ⁸

⁸ Fuente: Guía de Puerto Rico, elaborada por la Oficina Comercial de España en P. Rico. Tomado el 26/11/07.

5.1 La Distribución comercial

Se establece mediante la Ley No.75 sobre Contratos de Distribución, la cual considera **Distribuidor** a la persona realmente interesada en un contrato de distribución por tener efectivamente a su cargo en Puerto Rico la distribución, agencia, concesión o representación de determinada mercancía o servicio, cuya función principal es la de crear un mercado favorable y ganar clientela a favor del principal. La conquista de clientela y mercado para el producto obliga al distribuidor a realizar una serie de gestiones como la publicidad, la coordinación y desarrollo del mercado, la entrega de mercancías, realización de cobros, mantenimiento de inventario y principalmente la promoción y la conclusión de contratos de venta.

Un **Contrato de Distribución**: la relación establecida entre un distribuidor y un principal o concedente, mediante la cual, y respectivamente de la forma en que las partes denominen, caractericen o formalicen dicha relación, el primero se hace real y efectivamente cargo de la distribución de una mercancía, o de la prestación de un servicio mediante concesión o franquicia, en el mercado de Puerto Rico.

Principal o concedente es la persona que otorga un contrato de distribución con un distribuidor.

Justa Causa es el incumplimiento de alguna de las obligaciones esenciales del contrato de distribución por parte del distribuidor, o cualquier acción u omisión por parte de éste que afecte adversamente y en forma sustancial los intereses del principal o concedente en el desarrollo del mercado o distribución de las mercancías o servicios.

En la comercialización de un producto, pueden intervenir distintos intermediarios – comerciantes, mayoristas, minoristas, agentes distribuidores, concesionarios por franquicias, representantes de fábrica, etc., aunque todos pueden considerarse integrantes de la cadena de distribución, no todos ellos pueden denominarse distribuidores a los efectos de la Ley No.75. Para los propósitos de la Ley de Contratos de Distribución, una persona que no asuma responsabilidad al gestionar las ventas y no invierta en promoción o inventario, no está real y efectivamente a cargo de la distribución del producto, por lo que no puede definirse como distribuidor. En todo caso podrá tratarse de un representante de ventas a comisión u otra figura, pero no de distribuidor.

Los representantes de ventas no están protegidos por la Ley 75, sino por la Ley 21 de 1990. Los representantes de ventas son intermediarios del comercio, que asumen gastos operativos de las ventas (por ejemplo: oficina, automóvil, personal de oficina, teléfono, electricidad, gastos de viaje, materiales de oficina, etc.), pero no controlan ninguna de las variables comerciales para realizar el negocio del principal (precios, entregas, crédito, ajustes, términos de pago, comisiones, términos del contrato, devoluciones, cuotas, etc.). Los representantes de ventas forman parte de la cadena de distribución pero no pueden definirse como distribuidores.

La exclusividad en la distribución de un producto o prestación de un servicio no es atributo indispensable en la figura del distribuidor, como tampoco lo es el que la actividad del mismo cubra todo o parte del territorio de Puerto Rico.

6. FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS ⁹

Las principales formas jurídicas de organización empresarial en Puerto Rico son la empresa individual (que se conoce en inglés como “sole proprietorship”), la sociedad (partnership) y la corporación (“corporation”).

La **empresa individual**, también conocida como el negocio propio, se establece cuando una persona decide iniciar su propio negocio o profesión solo y sin asociarse con otras personas, o sin la intención de incorporar (inscribir) su negocio. Muchos pequeños negocios tales como cafeterías, boutiques, oficinas de profesionales y comercios operados por familias (los llamados “mom & pops”), están organizados como empresas individuales. La empresa individual no tiene personería jurídica propia. La ventaja principal de la empresa individual es que su organización es muy sencilla, ya que no requiere de detalles o de requisitos específicos en cuanto a la presentación de documentos en el Departamento de Estado.

La **Sociedad**, conforme a la naturaleza del contrato pueden ser sociedades mercantiles o civiles, estas últimas pueden optar en Puerto Rico entre las siguientes modalidades: sociedad genérica, sociedad especial o sociedad de responsabilidad limitada.

La **sociedad civil**, el Código Civil de Puerto Rico define la sociedad como “un contrato por el cual dos o más personas se obligan a poner en común dinero, bienes o industria, con ánimo de partir entre sí las ganancias. Existen dos tipos de sociedad civil, la especial y la de responsabilidad limitada.

La sociedad especial en primer lugar concede a sus socios responsabilidad limitada y no está sujeta a la contribución sobre sociedades siendo sus socios, en sus declaraciones de impuestos de renta, los que lo hacen.

La sociedad de responsabilidad limitada, se puede organizar este tipo de sociedad en Puerto Rico para cualquier actividad comercial o profesional

La **Sociedad Mercantil**, otra fórmula para hacer negocios en Puerto Rico es la sociedad mercantil que se rige por lo dispuesto en el Código de Comercio. Las sociedades mercantiles se pueden constituir como colectivas o comanditarias.

Se conoce como colectiva la sociedad en la que todos los socios, en nombre colectivo y bajo una razón social se comprometen a participar, en la proporción que éstos establezcan, de los mismos derechos y obligaciones respondiendo de forma ilimitada ante los acreedores de la sociedad.

En la comanditaria, uno o varios sujetos aportan capital determinado al fondo común. En esta sociedad hay socios colectivos y socios comanditarios, deberá existir uno o más de cada uno de los tipos de socios.

La **Corporación**, es una entidad creada por contrato o directamente por ley

⁹ Fuente: Guía de Puerto Rico, elaborada por la Oficina Comercial de España en P. Rico. Tomado el 26/11/07.

con personalidad legal reconocida y capacitada como tal para llevar a cabo cualquier fin lícito, publico o privado. Se rigen por la Ley General de Corporación de 1995, que entró en vigencia el 1 de enero de 1996. Actualmente existen varios tipos de corporaciones en Puerto Rico: Corporaciones Públicas que son propiedad estatal; Corporaciones Público – Privadas y las Corporaciones Privadas.

7. LEY DE INVERSION EXTRANJERA ¹⁰

La legislación sobre inversiones extranjeras, como todos los aspectos de política exterior, es competencia de las autoridades e instituciones federales, que determinan la normativa para los territorios bajo la soberanía de Estados Unidos. En general todos los sectores están abiertos a la inversión extranjera con la excepción de la explotación de yacimientos petrolíferos, minería y otras industrias extractivas que se reserva al gobierno de Puerto Rico. Además inversiones en áreas como aviación, telecomunicaciones y energía, deben ser supervisadas por la Comisión de Inversión Extranjera de los Estados Unidos.

La adquisición de bienes inmuebles por inversores extranjeros no está limitada. Puerto Rico, desde los años cincuenta ha basado su modelo de desarrollo económico en un mecanismo de incentivos fiscales a la inversión exterior, tanto, estatal como federal. Tras el fracaso del modelo de desarrollo económico de capitalismo de estado aplicado a finales de los años 40, se pasó a un desarrollo económico por invitación.

Los incentivos federales, en concreto la Sección 936 del Código Federal de Rentas Internas, han hecho de Puerto Rico una zona franca industrial para Estados Unidos.

¹⁰ Fuente: Guía de Puerto Rico, elaborada por la Oficina Comercial de España en P. Rico. Tomado el 26/11/07.

8. LEGISLACION LABORAL ¹¹

Las leyes laborales de Puerto Rico, enmendadas en 1995, garantizan varios beneficios o derechos mínimos para los empleados; entre estos, salarios, vacaciones, incapacidad, licencias por maternidad y el bono (paga extraordinaria) de Navidad. Aparte de las leyes propias de P. Rico, son de aplicación algunas disposiciones federales.

8.1 Legislación Estatal

La sección de contribuciones del Departamento del trabajo y Recursos Humanos regula y supervisa el pago de los seguros de desempleo y de incapacidad. Con carácter trimestral el patrono deberá presentar una declaración de los salarios brutos pagados a sus empleados en esos tres meses y pagar sobre los mismos el seguro de desempleo y el seguro de incapacidad (así como el “seguro choferil” en los casos que corresponda).

La Ley 74 de seguro de desempleo establece el pago de un seguro de desempleo por parte de los patronos, este se aplica a los primeros 7000 dólares de salario anual pagados por el patrono a cada trabajador, el salario que exceda los 7000 no estará sujeto a este impuesto. El tipo que se aplica a este seguro depende de diversos factores entre ellos la experiencia y antigüedad del patrono, en el caso de un empleador nuevo, este tendrá que pagar un 2,7% sobre los primeros 7000 dólares de salario bruto de cada uno de los trabajadores, más una aportación especial de desempleo de un 1%. El tipo total del seguro de desempleo (tipo variable más la aportación especial) no puede exceder de 5,4% de los primeros 7000 dólares del salario anual de cada empleado. La antigüedad del empleador se computa a partir del número de patrono o seguro social patronal concedido por el Servicio Federal de Rentas Internas (Internal Revenue Service). Una vez obtenido el número de seguro social patronal, debe conseguir un número de seguro por desempleo federal y un número de seguro por desempleo e incapacidad estatal, este último se obtiene en el Departamento del Trabajo.

La Ley 139 de seguro de incapacidad divide la carga de la aportación en partes iguales entre el patrono y el trabajador. El patrono debe pagar un 0,3% sobre los primeros 9000 dólares de salario bruto de cada uno de sus empleados y los trabajadores deberán asumir otro 0,3% que les será retenido por sus patronos. El salario que exceda de los 9000 dólares no estará sujeto a este impuesto.

En el caso de que el trabajador utilice un automóvil para la realización de su trabajo, será necesario el pago de un “seguro choferil” (Ley No.428). Habrá que pagar 80 centavos semanales por empleado, el patrono aportará 30 centavos y al trabajador se le deducirán 50 centavos semanales de su salario.

Beneficios Mínimos

¹¹ Fuente: Guía de Puerto Rico, elaborada por la Oficina Comercial de España en P. Rico. Tomado el 26/11/07.

El área de Revisión de Salarios, Vacaciones y Licencia por Enfermedad, en la Secretaría Auxiliar de Asuntos Legales y Normas del Departamento del Trabajo y Recursos Humanos, está encargada de velar por estos asuntos y además, tiene la facultad de revisar los diversos decretos mandatarios mediante los cuales se disponen ciertos beneficios a los empleados. También están disponibles en esta oficina los decretos mandatarios aplicables a cada tipo de negocio o industria.

A continuación se observan los beneficios mínimos que la ley le exige a un empresario:

Salario Mínimo: el salario mínimo que un empresario debe pagar a sus empleados en la mayoría de los negocios es de 5,15 dólares la hora, aunque existen ciertas excepciones dependiendo de la naturaleza del negocio y del tipo de trabajo que realizan los empleados. La información sobre las diversas tablas de aplicación de salario mínimo está disponible en el Departamento de Trabajo y Recursos Humanos.

Vacaciones: las leyes laborales de Puerto Rico, establecen que como mínimo, un empleado puede acumular mensualmente un día y cuarto (1,25) por concepto de vacaciones (15 días anuales). Para acumular ese día y cuarto el empleado tiene que haber trabajado un mínimo de 115 horas mensuales y puede acumular hasta 30 días por vacaciones.

Días por enfermedad: el empleado tiene derecho también a acumular por lo menos un día (1) por cada mes de trabajo, en concepto de días por enfermedad. Al igual que en el caso de vacaciones, el empleado debe haber trabajado un mínimo de 115 horas durante el mes para ser elegible a este beneficio. El empleado puede acumular hasta 20 días por enfermedad anualmente.

Licencia por maternidad: por ley, el patrono está obligado a conceder una licencia de ocho (8) semanas a sueldo y medio por concepto de maternidad.

Bono de navidad: todo empleado que trabaja 700 horas o más durante el período de octubre 1 a septiembre 30, tiene derecho a recibir la paga de un bono del 2% de su salario bruto hasta un máximo de 10000 dólares. El pago debe hacerse antes del 15 de diciembre. No obstante, este beneficio está sujeto a las limitaciones de ganancias del negocio o industria. En caso de pérdidas el patrono no está obligado al pago del bono.

Período probatorio: el período probatorio que exige la ley es de 90 días y puede extenderse hasta 120 días. Dentro de ese período el empleado no acumula vacaciones ni días por enfermedad.

Despido: la Ley 80 establece las causas para el despido en Puerto Rico. El patrono no está obligado a pagar compensaciones si el despido es por justa causa (negligencia del empleado, insubordinación, cierre de la empresa y merma de la producción o venta del negocio, entre otras). Si el empleado lleva menos de cinco años en la empresa, la misma es de un mes de sueldo más

una semana por cada año de servicio, de cinco a quince años de servicio, la compensación es de dos meses más una semana por cada año de servicio, y sobre los quince (15) años de servicio, tres (3) meses de salario, más una semana por cada año de servicio.

8.2 Legislación Federal

Además de los seguros estatales que hay que pagar al Departamento de Trabajo y Recursos Humanos, existe también el llamado Seguro de Desempleo Federal que se paga al Servicio Federal de Rentas Internas (Internal Revenue Service) de acuerdo con la Federal Unemployment Tax Act (FUTA), si bien hay ciertos empleados que están exentos de este impuesto. Este seguro supone el pago por el patrono de un 0,8% del salario bruto por empleado. El pago debe enviarse a la Oficina del Servicio Federal de Rentas Internas antes del 31 de enero de cada año.

Todo empleador está obligado a retener una porción del salario de sus empleados para el pago del Seguro Social (jubilación) y del Medicare (atención médica) al Servicio Federal de Rentas Internas. La aportación del patrono y del trabajador es la misma, un 6,20% destinado al pago del Seguro Social y un 1,45% para el Medicare, así que la aportación del patrono es de un 7,65%, que es igual a la realizada por el empleado. Por ello la aportación combinada del patrono y del empleado es del 15,30%.

9. LOGISTICA Y TRANSPORTE ¹²

PANORAMA GENERAL

Puerto Rico, esta localizado al Este de República Dominicana y al Oeste de las Antillas Menores.

Tiene un área de 13.790 kilómetros cuadrados de los cuales 8.870 kilómetros son terreno sólido y 4.921 kilómetros son aguas territoriales.

La infraestructura actual del sistema vial de carreteras, esta compuesta por 25.645 kilómetros de carreteras, del cual 24.363 kilómetros se encuentran pavimentados y 1.282 kilómetros sin pavimentar. En cuanto a la infraestructura férrea, se tiene construido 96 kilómetros aproximadamente.

En el año 2006 Colombia tuvo un volumen de exportaciones de US 297.482.076 millones de dólares equivalentes a 1.892.970 toneladas de carga. Del total de exportaciones al 2006, el 88,30% corresponde a exportaciones realizadas a través de transporte marítimo y el 11,70% corresponde a las exportaciones realizadas por transporte aéreo. Referente a las toneladas, el 99,82% corresponde a las toneladas exportadas por transporte marítimo y el 0,18% corresponde a las toneladas exportadas a través de transporte aéreo.

Puerto Rico cuenta con diferentes posibilidades de acceso. Las exportaciones transportadas desde Colombia por avión y por vía marítima, requieren de servicios directos y con transbordos. Las tarifas en términos generales registran niveles aceptables.

9.1 Acceso Marítimo

Puerto Rico es, en dirección Este, la última de las Antillas Mayores en el Mar Caribe. La Isla se encuentra a sólo 548 millas al Sudeste de Miami.

[El Puerto de San Juan](#) es el más importante del país debido al gran volumen movimiento de carga por contenedores y a nivel mundial se encuentra entre los 17 puertos marítimos más importantes. El Puerto de San Juan realiza sus operaciones de carga dentro de las instalaciones de la Autoridad de los Puertos en Puerto Rico. Las principales características que tiene el Puerto de San Juan son:

- 1,100,000 pies cuadrados de almacenaje
- 108 cuerdas de espacio para contenedores
- 1,500,000 pies cuadrados de espacio abierto
- 22,700 pies de atraque (34 muelles y 46 atracaderos).

¹² Fuente: Subdirección Logística de Exportación Proexport – Colombia. La información incluida en este perfil es de carácter indicativo, ha sido obtenida directamente de los diferentes prestatarios de servicios y deberá confirmarse al programar un embarque específico. Última Actualización: 24/04/07.

La mayoría de servicios desde Colombia se dirigen principalmente al Puerto de San Juan. Actualmente se dispone de zarpes directos desde la Costa Atlántica principalmente, con tiempos de tránsito que oscilan entre 2 a 4 días. Las posibilidades se aumentan mediante transbordos vía Kingston en Jamaica, Manzanillo en Panamá y Point And Pitre en Guadalupe

Mientras desde Buenaventura la oferta es bastante reducida, tan sólo dos (2) servicios y con transbordo se ofrecen en la ruta. El tiempo de tránsito promedio en ésta ruta oscila entre 12 y 16 días.

Para embarques menores a un contenedor se puede contar con oferta de servicios de (3) consolidadotes.

Si desea conocer detalles sobre servicios marítimos de exportación desde Colombia, a este destino consulte: Oferta de Servicios de Transporte Marítimo. Allí encontrará información sobre navieras, rutas, frecuencias de zarpe y tiempos de tránsito, entre otros. Para referencia en cuanto a tarifas consulte: Tarifas Transporte Marítimo.

9.2 Acceso Aéreo

Puerto Rico cuenta con una amplia red aeroportuaria. El Aeropuerto San Juan Internacional es el principal terminal aéreo de la isla. Diariamente maneja 500 operaciones con vuelos internacionales hacia Europa, Norte, Centro y Sur América y toda la región del Caribe. Con más de 20 líneas aéreas y 16 operadores de carga, se ofrece allí una pluralidad de alternativas de vuelos.

Otro aeropuerto de gran importancia es el Aeropuerto de Aguadilla Rafael Hernández. Este aeropuerto se encuentra ubicado en el Norte del municipio de Aguadilla. La pista del aeropuerto es de 11.702 pies de largo por 200 pies de ancho; esto hace que sea la pista más ancha del caribe

La oferta de servicios aéreos a Puerto Rico es buena, ya que cuenta con servicios directos desde Colombia, con vuelos cargueros. La oferta de servicios se origina en Bogotá y se dirige hacia el Aeropuerto Internacional de San Juan, principalmente. Además de algunos vuelos directos, existen otras posibilidades de transporte, con conexiones en Ciudad de Panamá, Caracas y Miami. El tiempo de tránsito hacia este destino oscila entre 1 y 2 días.

Para detalles sobre los servicios aéreos de exportación desde Colombia, consulte: Oferta de Servicios de Transporte Aéreo. Allí encontrará información sobre aerolíneas, frecuencias, tipo de equipo, entre otros. Para referencia en cuanto a tarifas consulte Tarifas Transporte Aéreo.

9.3 Otros aspectos importantes de la Logística en destino

Documentos Requeridos Para Ingreso de Mercancías Envíos Comerciales

Para los envíos comerciales hacia Puerto Rico se requieren: factura comercial

y guía aérea (AWB). Deben indicar en la factura el valor declarado de los envíos.

Envíos Muestras sin Valor Comercial

Para envíos consolidados, Puerto Rico requiere que todos los commodities sean catalogados sobre el AWB. Además, el número de cajas debe corresponder a la descripción. Aunque los diferentes commodities puedan ser combinados sobre el mismo AWB, el término "Consolidación" no debe ser usado. La descripción es usada para determinar la tasa de impuestos aplicable.

Transporte de Muestras Sin Valor Comercial

Se entiende por muestras sin valor comercial a aquellas mercancías que tienen por finalidad demostrar sus características y que carecen de valor comercial por sí mismas, las cuales no deben ser destinadas a la venta en el país. Sin embargo esto varía de acuerdo a la legislación de muestras existente en cada uno de ellos.

Dentro del manejo de mercancías por vía aérea, ya sea como muestras sin valor comercial o envíos urgentes, se destacan las ALIANZAS que PROEXPORT Colombia ha suscrito con diversas transportadoras, para reducir el costo de los envíos en que incurren aquellas empresas que trabajan en los diferentes programas ofrecidos por nuestra entidad.

Transporte por Carretera

Se debe tener en cuenta que cada país establece el Peso Máximo Vehicular para el tránsito de los diferentes vehículos por las carreteras nacionales. Estos reglamentos son generalmente expedidos por los Ministerios de Transporte su incumplimiento acarrea sanciones a los dueños de los vehículos

Para efectos prácticos, en Puerto Rico el peso permitido para el tránsito de contenedores de 20' y 40' es de 23 TON.

El tránsito de vehículos con sobrepeso en las carreteras podrá ser sancionado con multas hasta de US\$ 5.500

LINKS DE INTERÉS

Aduana Puerto Rico: En esta página encontrará información requerida para tener conocimiento en cuanto a documentos necesarios para ingresar mercancías a Puerto Rico, infraestructura, ubicación, variedad de servicios que prestan etc. Puerto Rico se rige por las normas de la Aduana de Estados Unidos.

Compañía de Comercio y de Exportación de Puerto Rico: En ésta página usted encontrará información sobre los servicios de creación de empresa, fortalecimiento, promoción del comercio internacional, redes empresariales y estadísticas de comercio Internacional.

Directorio Industrial y Comercial de Puerto Rico: En ésta página usted encontrará un directorio de las empresas pertenecientes a diferentes sectores del país entre los que cabe destacar, operadores y distribuidores logísticos, comercio internacional, comunicaciones y demás. Además existe una descripción breve y concreta de la balanza comercial del país y del comportamiento de los principales productos que tiene mayor fluidez comercial.

Cámara de Comercio de Puerto Rico: En ésta página encontrará información referente a novedades en normatividad, servicios de creación, sostenimiento y expansión internacional, eventos nacionales e internacionales empresariales, programas de financiamiento y por supuesto legalización y renovación mercantil.

10. CULTURA DE NEGOCIOS ¹³

10.1 Estrategia de Negocios

La forma habitual de saludo es el apretón de manos.

El código de vestimenta es deportivo, aunque no se debe vestir pantalón corto en restaurantes o casinos, donde se obliga desde 2000 a vestir con formalidad. Algunos hoteles requieren una indumentaria formal. En reuniones de negocios lo normal es traje de corbata para los hombres y sastre para las mujeres.

Las costumbres hispanas y anglosajonas coexisten en toda la isla.

La mayoría de las personas relacionadas con la actividad económica y turística son bilingües

10.1.1 Telecomunicaciones

Las comunicaciones telefónicas son excelentes. También lo son las comunicaciones postales con Estados Unidos, pero no con Europa en general, en las que el retraso es considerable.

10.1.2 Comunicaciones por vía aérea

El aeropuerto internacional Luís Muñoz Marín, en San Juan, es el más activo del país. Existen vuelos diarios a las principales capitales de los Estados Unidos. Hay de dos a cinco vuelos semanales directos a Madrid, dependiendo de la época del año.

10.1.3 Comunicaciones por carretera

Existen autopistas y una amplia red de carreteras que cubre toda la isla aunque cabe destacar que el tráfico en casi todas ellas es muy denso. En general las carreteras y las calles no se encuentran en buen estado, debido al elevado volumen de tráfico, a las inclemencias meteorológicas y a la falta de mantenimiento adecuado.

10.1.4 Comunicaciones por vía férrea

En diciembre de 2004 el gobierno inauguró un tren urbano para la zona metropolitana de San Juan cuyo funcionamiento diario comenzó finalmente en abril de 2005, cuando se consiguió coordinarlo con los demás sistemas de transporte público. Existe, por otra parte, una reducida red de ferrocarril de mercancías con una extensión de vías de apenas 100 km.

10.1.5 Comunicaciones por vía marítima

¹³ Fuente: Guía Mundial de Viajes. Destinia. Guía de Puerto Rico elaborada por la Oficina Comercial de España en P. Rico. Tomado el 26/11/07.

Su principal empleo se centra en el transporte de mercancías. El flete no suele ser un obstáculo importante ya que las leyes de cabotaje de Estados Unidos reservan el transporte marítimo entre P. Rico y Estados Unidos a la flota norteamericana.

10.1.6 Taxis y otros transportes internos

Los taxis, se suelen encontrar en los hoteles y en los centros comerciales. Es complicado cogerlos en la calle. Tiene tarifas fijas desde el aeropuerto a los centros turísticos. El resto de los recorridos son con un contador, aunque los taxistas son reacios a conectarlo. Se debe insistir en esto último ya que son dados a abusar del turista. También existe la Autoridad Metropolitana de Autobuses (AMA). Transporte público bastante deficiente en cuando a horarios y recorridos.

10.2 Viajes de Negocios

10.2. 1 Moneda

Dólar de los Estados Unidos

10.2. 2 Precauciones Sanitarias

Las habituales, aunque existen enfermedades tropicales como el dengue (por la picadura de un mosquito) o la ciguatera (por el consumo de pescado local) se combaten con eficacia en los hospitales locales. Si bien los centros hospitalarios están bien equipados y el nivel de formación del personal médico es excelente, en general la organización de los mismos es muy deficiente.

10.2.3 Seguridad ciudadana

Gran número de asesinatos en relación con el número de habitantes, la mayoría de ellos relacionados con el control de puntos de venta de drogas y ajustes de cuentas entre bandas rivales. Se recomienda quedarse en las zonas turísticas dónde la vigilancia es constante y abundante.

10.2.4 Horario local de atención

Oficinas de 8:30 16:30 de lunes a viernes. Los comercios abren de 9 a.m. a 6 p.m. Los centros comerciales abren los fines de semana.

10.2.5 Diferencia Horaria con Colombia

Más una hora.

10.2.6 Condiciones climáticas

El Clima de Puerto Rico es subtropical con variaciones estacionales mínimas. Las temperaturas oscilan entre 25 y 32° C y la humedad relativa del aire, muy elevada, entre el 60 y 90%. La presencia de lluvias tropicales es constante a lo largo del año. La pluviosidad es abundante especialmente en el norte y en el este del país. Las precipitaciones anuales alcanzan al nordeste los 4.780 mm., en la capital, San Juan, los 1.500 mm. El sur es más seco, registrándose al sudoeste unas precipitaciones anuales de 780 mm.

10.2.7 Días Festivos 2006

Fecha	Festivo
1° de Enero	Año Nuevo
6 de Enero	Epifanía
9 de Enero	Aniversario de Eugenio María de Ostos
16 de Enero	Día de Martín Luther King
20 de Febrero	Día del Presidente
22 de Marzo	Emancipación de los Esclavos
5 y 6 de Abril	Jueves y viernes santos
21 de Abril	Día de José de Diego
22 de mayo	Memorial Day
4 de Julio	Día de la Independencia
15 de Julio	Aniversario de Muñoz Rivera
25 de Julio	Día de la Constitución
26 de julio	Aniversario de José Celso Barbosa
4 de Septiembre	Día del Trabajo
9 de Octubre	Día de Colón
23 de octubre	Día de Acción de Gracias
11 de Noviembre	Día de los Veteranos de Guerra
19 de Noviembre	Día del Descubrimiento de Puerto Rico
25 de Diciembre	Día de Navidad

Fuente: Días Festivos en el Mundo.

11. PROCESO DE INMIGRACION DE LOS EMPRESARIOS¹⁴

Para Puerto Rico aplican el mismo proceso de inmigración de los Estados Unidos.

Nuevo Sistema para visitantes e inmigrantes a Estados Unidos. (US VISIT)

El Departamento de Seguridad del Territorio Nacional de Estados Unidos divulgó el 28 de octubre una hoja informativa sobre el nuevo sistema de Tecnología Indicadora de Visitantes e Inmigrantes a Estados Unidos (**US-VISIT**), el cual comenzará a funcionar en 2004 para revisar las visas de quienes ingresen a Estados Unidos por aeropuertos y puertos marítimos.

Los objetivos del sistema US-VISIT son:

- Mejorar la seguridad de nuestros ciudadanos y visitantes
- Agilizar los viajes y el comercio legítimo
- Asegurar la integridad del sistema de inmigración
- Salvaguardar la intimidad de nuestros visitantes

Cómo funciona el sistema

Entrada al país

Muchos de los procedimientos vigentes de entrada al país no experimentarán cambio alguno y ya les son familiares a los viajeros internacionales.

Oficiales de la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de Estados Unidos revisarán documentos de viaje, como la visa y el pasaporte, y formularán preguntas acerca de la estadía en Estados Unidos del visitante.

El nuevo rastreador sin tinta de huellas dactilares es fácil de usar. El visitante tendrá que colocar el dedo índice de cada mano sobre una placa de vidrio que capturaré, electrónicamente, ambas huellas dactilares.

Además, se le pedirá al visitante mirar hacia una cámara que tomará su foto. Este paso podrá realizarse mientras se toman las huellas dactilares.

Las mejoras de los procedimientos de entrada al país añaden un mínimo de tiempo al trámite de entrada, unos pocos segundos en la mayoría de los casos.

Los procedimientos para solicitar Visa

A partir del 1^o. De abril de 2004, **todos los solicitantes de visas**, incluso quienes ya tienen visa y la quieren revalidar, **deben presentarse a entrevista en la Embajada para tomarles las huellas dactilares.** (No hay costo adicional

¹⁴ Fuente: Embajada de Estados Unidos en Colombia, <http://bogota.usembassy.gov/>

por la toma de huellas de los índices al comenzar la entrevista.) Están exceptuados los menores de 13 años y algunos solicitantes de 80 años de edad o mayores. Las citas para las entrevistas se programarán por medio de Servicios de Información sobre Visas.

Para información detallada sobre el proceso de obtención de visas consultar la página web de la Embajada de los Estados Unidos, ingresando a “Visas” en la modalidad de Visas de No Inmigrantes de turismo o de negocios:

<http://bogota.usembassy.gov/>

12. EMBAJADAS Y OFICINAS COMERCIALES DE PROEXPORT ¹⁵

12.1. Oficina Comercial de Proexport Colombia en Miami

Director
Mauricio Gómez

Dirección
601 Brickell Key Drive - Suite 801
Miami, FL 33131

Teléfono
1 (305) 374 3144

Fax
1 (305) 372 9365

Correo electrónico:
miami@proexport.com.co

12.2. Embajada de Colombia en Estados Unidos

Embajador
Carolina Barco Isackson

Dirección: 2118 LEROY PLACE, N.W. WASHINGTON D.C. 20008 U.S.A
Teléfono: 1 202 3878338 - 3878339 - 3878340
Correo Electrónico: ewashington@cancilleria.gov.co

12.4. Embajada de Estados Unidos en Colombia

Embajador
William Brownfield

Dirección: Calle 24 Bis No. 48-50 Bogotá, D.C.
Teléfono: 3 15 08 11

Página Web
<http://bogota.usembassy.gov/>

¹⁵ Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia. Proexport Colombia. Tomado el 26/11/07.

13. FUENTES

13.1. Disponibles en Internet

<http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/index.html>

Agencia Central de Inteligencia de los Estados Unidos con información general del país.

<http://www.guiamundialdeviajes.com/clock/>

Guía Mundial de viajes de España que suministra información general de varios países.

<http://www.eiu.com/index.asp?rf=0>

Economist Intelligence Unit – EIU, suministra información general y económica de varios países. Requiere suscripción

<http://www.gdb-pur.com/home.es.htm>

Banco Gubernamental Fomento de Puerto Rico, suministra información sobre indicadores económicos y sociales

http://www.usitc.gov/tata/hts/bychapter/index_old-01032007.htm

Página de U.S. International Trade Commission, que suministra información sobre aranceles.

http://dataweb.usitc.gov/scripts/user_set.asp

Página de U.S. International Trade Commission, que suministra información sobre estadísticas de importaciones y exportaciones.