



# **Metodología para elaborar compendios de exportación y beneficiarse de acuerdos comerciales**

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura

# Metodología para elaborar compendios de exportación y beneficiarse de acuerdos comerciales



Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura

© Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).  
2009

El Instituto promueve el uso justo de este documento. Se solicita que sea citado apropiadamente cuando corresponda

Esta publicación también está disponible en formato electrónico (PDF) en el sitio Web institucional en [www.iica.int](http://www.iica.int)

Coordinación editorial: Juana Galván  
Corrección de estilo: Marta Kandler  
Diagramado: Zona Creativa  
Diseño de portada: Zona Creativa

Metodología para elaborar compendios de exportación y beneficiarse de acuerdos comerciales / IICA -- Panamá.: IICA, 2009.  
24 p. ; 15.2 x 22.8 cm

ISBN13: 978-92-9248-064-6

1. Comercio internacional 2. Exportaciones 3. Acuerdos comerciales 4. Acuerdos internacionales 5. Panamá I. IICA II. Título

AGRIS  
E71

DEWEY  
382.6

## PRESENTACIÓN

El Estado panameño ha venido realizando reformas institucionales dirigidas a adecuarse a las exigencias internacionales, principalmente de aquellos países con los que Panamá tiene tratados de libre comercio (TLC) o de promoción comercial (TPC) y de los que le otorgan preferencias unilaterales. Dichas reformas se han llevado a cabo mediante proyectos de modernización, acciones dirigidas a mejorar la productividad y la competitividad y programas de sanidad y fito-sanidad cónsonos a los estándares internacionales establecidos en esos campos.

En ese sentido, el Ministerio de Desarrollo Agropecuario (MIDA) solicitó al Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) asistencia técnica para elaborar compendios de exportación de productos a mercados de países con los que Panamá ha establecido acuerdos de libre comercio. Con ello se persigue facilitar a técnicos del sector agropecuario y actores de las cadenas agroalimentarias conocer las eventuales restricciones y normativas que regulan la entrada de los productos al país de destino, así como los pasos y los requisitos que deben cumplir los agroexportadores, toda vez que dichos acuerdos han originado cambios en las relaciones entre los países y abierto nuevas oportunidades comerciales.

Este trabajo se realiza en el marco de la Agenda Nacional de Cooperación Técnica del IICA en Panamá para el período 2006-2010. Como valor agregado de esa cooperación técnica, la Oficina del IICA - Panamá propuso la preparación de un documento metodológico en que se describe todo el proceso de elaboración de los compendios, incluidas las fases de recolección, organización y procesamiento de la información recabada sobre normas y regulaciones fitosanitarias y comerciales para los rubros priorizados en los mercados internacionales investigados. Como resultado de esta iniciativa, presentamos este documento, en el que se presenta una sistematización de la metodología utilizada para elaborar compendios de exportación.

El IICA reconoce las contribuciones para la elaboración de este documento realizadas por el Ing. Olmedo Espino, Ministro del MIDA; la Lic. Camila LÍ, Secretaria Técnica de ese Ministerio; el Ing. Ismael Bernal, Jefe de la Unidad de Agroexportación del MIDA y de la Lic. Gabriela de Morales, Directora Nacional de Política Comercial de esa institución. Además, hace extensivo el reconocimiento al equipo técnico nacional del MIDA, integrado por el Ing. Edgardo Valdespino, la Ing. Nayda Pérez, el Ing. Guillermo Vargas, el Lic. José Palacios, el Lic. Daniel Delgado y el Lic. Ubaldo Núñez, por sus significativos aportes. De igual forma, reconoce la contribución de la Dra. Alejandra Díaz, Especialista Regional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad de los Alimentos; del Dr. Marcelo Núñez, Especialista Regional en Agronegocios; del Lic. Hermel López, Especialista Nacional en Desarrollo Rural y del Ing. Magdaleno Prado, Especialista Nacional en Competitividad.

**Guillermo E. Villanueva**

Representante del IICA en Panamá

**Juana I. Galván**

Especialista Regional en Negociaciones Comerciales

Este documento contiene los elementos que se utilizaron para

# 1. INTRODUCCIÓN

preparar compendios de exportación para productos incluidos en acuerdos de libre comercio. El término “compendio” se utiliza aquí para denotar un resumen práctico de información relacionada con acuerdos comerciales.

Este trabajo fue realizado por un equipo de especialistas en las áreas de negociaciones, desarrollo de agronegocios, competitividad, agronomía y medidas sanitarias y de inocuidad. En la preparación del documento también colaboraron funcionarios de los ministerios de agricultura y comercio y de otras instituciones, quienes aportaron valiosa información.

Este documento se refiere a un trabajo realizado mediante la provisión de cooperación técnica a Panamá. Sin embargo, ya el IICA tiene la experiencia de haber confeccionado compendios y manuales de exportación al mercado de los Estados Unidos y Europa, como es el caso del producido en conjunto con la Cámara de Exportadores de Costa Rica (CADEXCO).

Los productos considerados en los compendios se eligieron a partir de criterios como tratamiento arancelario, oferta nacional, importaciones del país de destino, norma de origen y factibilidad de cumplimiento de los requisitos de ingreso al país de destino (en caso de que hubiera trámites complejos o barreras arancelarias, se recomienda consultar el documento de “Propuesta de Estrategia para el desarrollo de la exportación de productos agropecuarios”).

También se incluyeron situaciones coyunturales, como las cuotas por desabastecimiento o los contingentes pactados, que se pueden aprovechar, aunque la desgravación negociada sea lenta o a mediano plazo.

En resumen, el proceso comenzó con una lista de productos de la oferta exportable del país. Luego se hizo una preselección con base en el tratamiento negociado en los acuerdos comerciales y finalmente

se seleccionaron los productos principales. La cantidad de productos puede determinarse según las oportunidades o de acuerdo con la autoridad que requiera la información.

Una vez seleccionados los productos, se procedió a buscar la información pertinente, que se ordenó siguiendo una matriz para cada fase, lo que facilita la búsqueda de datos, permite verificar criterios y establecer oportunidades. De esa forma, también se simplifica el manejo de la información.

Como se verá más adelante, la información no solo se refiere a las negociaciones y sus resultados. También se incluye información de gran importancia para aprovechar el acceso que proporcionan los acuerdos comerciales y utilizarlos apropiadamente, de manera que cumplan con su objetivo de facilitar el comercio y atraer inversiones.

Seguramente hay otras metodologías para identificar las ventajas de un producto en un mercado. No pretendemos invalidar dichas metodologías, sino aportar, desde nuestra experiencia, un proceso metodológico que les brinde información útil a los productores que quieren ampliar sus mercados y exportar, a aquellos que ya están exportando y a los inversionistas que quieran producir para exportar.

La selección de los productos se hace con base en distintos criterios,

## 2. PROCEDIMIENTO DE SELECCIÓN

pero los criterios de oportunidad y mercado de destino ocupan el lugar privilegiado. Antes que nada, es necesario elaborar una “lista-base” de los productos oriundos de Panamá y luego cotejarlos contra los siguientes criterios:

- Producción nacional (oferta exportable, real o potencial).
- Importación del país de destino (volumen y valor).
- Países suplidores del producto y tratamiento arancelario que reciben.
- Tratamiento arancelario del producto en el TLC (se seleccionaron de preferencia los de desgravación inmediata o que se desgraván a plazos cortos, con algunas excepciones).
- En caso de desgravación a más largo plazo, se verifica si existe un contingente, su tamaño y el tratamiento arancelario dentro del contingente.
- Se verifica la norma de origen correspondiente y la posibilidad de cumplimiento.
- Se verifican los requisitos sanitarios y fitosanitarios.
- Otros requisitos (para aplicar la metodología).

En el anexo 1 se puede ver esta matriz completa.

### A. LA PRESELECCIÓN DE PRODUCTOS

Luego de analizar la oferta exportadora y de determinar cuáles son los productos con mayor potencial de exportación, según el mercado de interés, se procede a preparar una matriz que permita ordenar la información básica respecto de cada producto preseleccionado. Esto permite evaluar de forma más detallada las variables que hay que tomar en consideración, antes de elegir los productos que se van a incluir en las fichas y luego en el compendio.

En este estadio, las variables principales son los beneficios obtenidos en los acuerdos comerciales y la existencia de una oferta real o potencial en el país.

Es importante destacar que, aun cuando un producto no tenga

desgravación inmediata, se pueden considerar como oportunidades aquellas desgravaciones que a corto plazo le darán acceso al mercado o que se van a traducir en una disminución en la tarifa arancelaria que se pagaba antes del acuerdo comercial.

Se adjunta un modelo que organiza la información que ayuda a la preselección de los productos.

## B. SELECCIÓN DE PRODUCTOS

La matriz de selección (Anexo 3) es la matriz final. En ella se incluyen los productos que fueron sometidos al proceso de preselección y que se considera que tienen más posibilidades de participar en un mercado determinado.

Esta matriz consta de cinco columnas principales (la quinta columna tiene, a su vez, de cuatro sub-columnas), y si nos desplazamos de izquierda a derecha vemos que el primer dato que necesitamos es el código arancelario del producto<sup>1</sup>. El código arancelario nos permite unificar criterios y evitar confusiones debidas a nombres o traducciones diferentes para un mismo producto. Esa es también la forma en la que se presentan los productos en los acuerdos comerciales y en otras búsquedas que tendremos que realizar.

Una vez que anotamos el código del producto, pasamos a la segunda columna, en la que debemos completar la descripción. No siempre el producto se podrá encontrar con el nombre que usualmente le damos. En el código arancelario el nombre del producto muchas veces incluye el grado de proceso o su forma de presentación. El nombre del producto que se debe incluir en esa columna es el que aparece en la clasificación arancelaria que se está consultando.

La tercera columna está dedicada al tratamiento arancelario que los productos panameños reciben del socio comercial (el impuesto que deben pagar al ingresar en el mercado de destino) en el marco de los acuerdos o iniciativas comerciales (estos acuerdos muchas veces establecen preferencias arancelarias). Aquí, entonces, se incluye el

---

1. Para el significado de palabras o conceptos, se recomienda revisar el glosario que se encuentra en los compendios.

tipo de arancel que se aplica al producto, y los plazos o medidas que se puedan haber fijado para eliminar o disminuir ese arancel. En esta misma columna se incluye la norma de origen, que es la que le permite a un producto beneficiarse de la categoría de producto nacional.

En la cuarta columna se anota el tratamiento arancelario que el país de destino les otorga a otros socios comerciales en el caso del producto en cuestión, ya sea mediante acuerdos comerciales o por medio de iniciativas unilaterales. Esta información nos permite enterarnos de los beneficios arancelarios que nuestros competidores reciben a nivel internacional y determinar si son más o menos que los que recibimos nosotros.

Por último, en la quinta columna se evalúa el comportamiento de las importaciones del producto por país de destino. El propósito es analizar el flujo comercial a través de los años, por lo que se recomienda incluir las estadísticas de al menos tres años (cuando sea posible acceder a esta información). Conocer los volúmenes de importación y su valor nos ayudará a tener un panorama más claro de las posibilidades de crecimiento del producto. Igualmente útil es conocer qué otros países exportan ese producto, para saber quiénes son nuestros competidores a nivel internacional.

El procedimiento se debe repetir para cada uno de los productos preseleccionados y los mercados de destino. Al no haber una unificación de criterios en la forma en la que los

### 3. BÚSQUEDA DE LA INFORMACIÓN

diferentes países hacen públicos sus acuerdos comerciales, estadísticas, reglamentos y normas, es prácticamente imposible establecer una metodología concreta para la búsqueda de los datos que se solicitan en las matrices mencionadas. Sin embargo, una serie de lineamientos generales nos ayudan a encontrar dicha información.

Lo primero es acudir a las fuentes oficiales del país de destino.

Estas son las fuentes más confiables y las que nos pueden servir de respaldo para los datos que obtengamos. Si la información no está disponible o no la encontramos, podemos acudir a organismos intergubernamentales u a otros organismos a los que pertenezca el país y que sean depositarios de datos similares.

Para iniciar la búsqueda de los códigos arancelarios, antes que nada, hay que averiguar qué sistema utiliza el país, ya que los códigos muchas veces varían de un país a otro. Una vez que se tenga esta información, se puede acceder a los documentos electrónicos del Arancel centroamericano de importación o del Sistema armonizado, al código de la Tarifa Integrada Comunitaria (TARIC) de la Comunidad Europea, el *Armonized Tariff Schedule* (HTS) de los Estados Unidos u otros, según corresponda.

Entre las fuentes que se recomiendan para buscar los acuerdos comerciales están los ministerios, secretarías u entidades encargadas del comercio, la producción, la industria, las relaciones internacionales y el comercio internacional, o bien, otras instituciones que estén a cargo de hacer públicos los acuerdos comerciales que suscribe el país.

En cuanto a las estadísticas de importación y otros datos que se piden en la quinta columna de la matriz de selección, se recomienda visitar los sitios electrónicos del Banco Central, de los ministerios de hacienda y de las cámaras y asociaciones relacionadas con el producto en cuestión, así como otras bases de datos especializadas en este tipo de estadísticas.

En los compendios se incluye una serie de instituciones y de direcciones electrónicas que son de gran utilidad para buscar datos y mantenerlos actualizados.

La información puede organizarse de varias formas. Si el usuario

## 4. ORGANIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN

carece de computador, se recomienda mantener un archivo físico. En todo caso, es recomendable guardar en un archivo electrónico la información más importante.

### A. EL ARCHIVO FÍSICO

El archivo físico debe organizarse siguiendo una lógica que nos permita encontrar fácilmente la información que se nos pide para completar las matrices. Así, necesitamos descargar, imprimir y archivar los documentos que enumeramos seguidamente, que van a componer el archivo para cada acuerdo.

- a. El programa de desgravación.
- b. La lista de productos de Panamá, con su respectivo tratamiento arancelario.
- c. Las normas de origen correspondiente.
- d. Las normas sanitarias o de calidad del mercado de destino.
- e. Otra información importante.

### B. EL ARCHIVO ELECTRÓNICO

Para confeccionar el archivo electrónico se tienen dos opciones. La primera es descargar los documentos conforme se vayan necesitando y guardarlos en carpetas, de la misma forma en que se hace con un archivo físico. Así se tendrá un respaldo electrónico de la información que se tiene en el archivo físico.

La otra opción es el “archivo en línea”, que consiste en crear una matriz similar a la que se utiliza para los productos, pero completarla con los enlaces de Internet. De esa manera, cuando necesitemos un dato, abrimos el documento y entramos directamente al “sitio” que nos interesa (ver secciones de anexos en la publicación de Compendios, IICA, 2009).

### C. LA INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN

#### a. Información inherente al tratado de libre comercio

Por lo general, los tratados de libre comercio u otros que rijan el comercio entre dos o más países tienen un texto aplicable a los países firmantes, que se refiere a los temas acordados, como el trato nacional a los productos de cada uno, qué hacer en caso de controversias, qué medidas sanitarias se aplicarán y otros más.

Luego de ese texto de reglas generales, al que comúnmente se le llama el “texto normativo del tratado”, se incluye una serie de anexos que se refieren a aspectos específicos con respecto a los cuales se han tomado acuerdos.

Uno de esos aspectos es el plazo en el que se eliminarán los aranceles y la forma en que se hará. En muchos tratados a esto se le conoce como el “programa de desgravación”, o más comúnmente la “canasta” o “categoría” de desgravación. Esta información es muy importante, porque muestra si el producto va a quedar libre de impuestos al entrar en vigencia el tratado o si será desgravado paulatinamente.

Si el producto es desgravado inmediatamente (por lo general a estos productos se les conoce como productos de “categoría A”), el producto tendrá un acceso arancelario favorable en el mercado del país con el que se firmó el tratado, lo que puede significar una ventaja sobre los competidores o un precio más bajo, ya que no tendrá que pagar un arancel.

En el anexo del tratado que contiene el programa de desgravación, se explica qué significa cada una de las letras o categorías, en relación con el tiempo de desgravación. Si el producto fue excluido del tratado, ese dato también se encontrará en esta sección.

Otra información que se incluye en los anexos de los tratados es la relacionada con las “normas de origen”. Estas se aplican a productos que se consideran “originarios” del país que los exporta y otorga ciertos derechos preferenciales.

En muchos casos, por la forma en que están redactadas las normas de origen, no es fácil interpretarlas, así que se hace necesario contar con la asistencia de especialistas en negociaciones o aduanas para

comprenderlas.

En las fichas del compendio hemos hecho el intento de expresar lo más claramente posible la norma o regla de origen que corresponde a cada producto. Asimismo, durante la jornada de inducción se analizaron varios ejemplos. Este es, sin embargo, un aspecto en el que se podría profundizar en futuras capacitaciones o documentos.

Se infiere que, cuando no hay una norma de origen específica para un producto, se aplicará la norma general que forma parte del texto normativo principal del tratado.

En la información inherente al tratado también se agrega, como anexo, la lista de productos negociados. Cuando el tratado se da entre un grupo de países, el texto normativo es el mismo para todos, pero los productos y su tratamiento pueden ser distintos. Estas diferencias se negocian en lo que después puede llamarse “protocolos al tratado principal”.

En este anexo o lista veremos si el producto está incluido o no en el tratado y el tratamiento que se le va a dar; es decir, cuándo se eliminará el arancel.

El orden en el que se presenten estos anexos puede variar de un tratado a otro.

#### b. Información sobre los requisitos del país de destino

Cada país señala, en su legislación nacional, los requisitos que deben cumplir los productos importados e incluso los nacionales para ser vendidos al público o utilizados como materia prima para productos transformados.

Por lo general estos requisitos se refieren a normas sanitarias (fitosanitarias o zoonosanitarias); a requisitos de inocuidad, cuando se trata de alimentos; a normas técnicas, de empaque o de embalaje del producto. Algunos países exigen licencias de importación u otros documentos para permitir el ingreso de productos.

En los instrumentos legales, ya sean decretos, leyes, reglamentos

o normas, aparecen los requisitos explicados en detalle y frecuentemente de manera muy clara. En otros casos, esos requisitos no están disponibles al público, por lo que se deben solicitar a las autoridades correspondientes.

Cuando la norma o legislación contiene muchos detalles, hemos preferido anexarla a los compendios, para que los usuarios puedan consultarla.

Cuando el producto no ha sido exportado por el país, muchas veces no existen requisitos sanitarios específicos. En estos casos el importador puede ayudar mucho, registrando el producto y pidiendo información sobre este.

#### c. Información del país de origen

Se refiere al producto que se va a exportar, a sus características y a los documentos que solicitan las autoridades del país exportador y del país importador. La información incluye la cantidad producida, la capacidad instalada, el área geográfica de producción, el grado de calidad y las condiciones sanitarias. Esta información sirve para estimar la oferta y preparar una cotización.

Si se trata de una inversión nueva o de una ampliación de la oferta para exportar, es muy útil conocer el área de producción y las condiciones agroecológicas y sanitarias de su propio país, sobre todo cuando se trata de productos frescos. En productos con valor agregado, datos como: capacidad instalada, proceso tecnológico y posibilidades de cumplir con la oferta, entre otros, le ayudarán a decidir la magnitud de la inversión.

#### d. Información del mercado (cuantitativa y cualitativa)

Si un agroempresario o productor desea exportar y aprovechar los beneficios de un acuerdo de libre comercio, debe informarse sobre el mercado al que desea dirigirse.

Esta información debe ser cuantitativa e incluir datos como: qué cantidad de producto compra el país de destino, a qué valor lo compra, cuál ha sido el comportamiento de las importaciones de

ese producto y cualquier otra información de interés. Mucha de esta información se la puede ofrecer el posible comprador.

También es útil tener información cualitativa; por ejemplo, quiénes importan el producto, si es para consumo directo o para utilizarlo como materia prima, si el país es productor, a qué otros países compra el producto y qué trato arancelario u otras preferencias (como cuotas o licencias preferenciales) reciben los potenciales competidores.

En el compendio hemos incluido alguna de esta información, con el fin de que sirva al usuario como punto de partida de su búsqueda. Una vez que se han estudiado las matrices de preselección y se ha

## 5. PREPARACIÓN DE LAS FICHAS POR TRATADO/PRODUCTO

determinado cuáles son en definitiva los productos seleccionados, se puede proceder a completar las “ficha de información”.

Como hemos dicho, la información que se necesita se ha organizado en matrices, así que esto facilitará la preparación de las fichas. Además de la información de las matrices habrá que buscar información correspondiente a aspectos sanitarios, de inocuidad y de normas técnicas sobre empaque, embalaje y cualquier otra que aplique al producto en cuestión.

Con respecto a estos datos, también se da el problema de la falta de uniformidad entre países en cuanto al lugar y la forma en que se encuentran disponibles. No obstante, es aconsejable dirigirse a los ministerios de salud, a las entidades encargadas de la salud animal y vegetal, a los ministerios de industria, competitividad y comercio, entre otros.

En el Anexo 4 se presenta un modelo de fichas de selección. Hay muchas formas de presentar información resumida, y el

## 6. LA ESTRUCTURA BÁSICA DE UN COMPENDIO

documento que la contenga puede recibir diferentes nombres, pero en este caso hemos optado por llamarlo un “compendio”. El propósito de estos “compendios de exportación” es ayudar a los agroempresarios o productores que quieran exportar, proporcionándoles elementos que les ayuden a tomar las mejores decisiones. Por ejemplo, qué ventajas brindan los acuerdos comerciales, qué requisitos debe cumplir un producto para ser aceptado en el país de destino, qué hay que saber sobre el proceso de exportación.

También hemos incluido información sobre organismos públicos y privados que, tanto en el país de origen como en el país de destino de la exportación, pueden ser de gran ayuda en el proceso exportador. No pretendemos cubrir todos los aspectos que surgen al consultar un tratado de libre comercio o un tratado de promoción comercial, pero estamos seguros de que los que aquí se incluyen les serán de gran utilidad a los usuarios de nuestros compendios.

La siguiente es la estructura de los dos compendios que hemos preparado:

- I. Introducción.
- II. Objetivos del compendio.
- III. Instrucciones para utilizar los compendios.
- IV. Tratados comerciales.
- V. Fichas de productos seleccionados para cada mercado.
- VI. Proceso de exportación de productos agroalimentarios.
- VII. Literatura consultada y fuentes de información electrónica.
- VIII. Siglas y abreviaturas.
- IX. Glosario.

A medida que el usuario vaya examinando el compendio, se encontrará con una serie de siglas, términos y conceptos que se usan comúnmente en este campo. Por esa razón, hemos considerado importante incluir una lista de siglas y abreviaturas y un glosario

al final del compendio, con el fin de que el/la lector/a los consulte cuando lo crea conveniente y se vaya familiarizando con ellos.

Los objetivos y las instrucciones le aclaran al usuario la finalidad del compendio de exportación y la mejor forma de utilizarlo. Seguidamente se listan los acuerdos comerciales a los que se refiere el compendio y a partir de allí se organiza la información recabada.

Esperamos que este esfuerzo sea de utilidad para los profesionales encargados de orientar a los productores en materia de mercadeo, y que esta metodología sirva para mantener actualizados los compendios y agregar en ellos productos de interés para el país, con posibilidades de acceder a los mercados negociados o por negociar en cualquier tipo de acuerdo comercial.









## Anexo 4

### MODELO DE UNA FICHA DE SELECCIÓN

TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON EL "PAÍS X"

FICHA DE PRODUCTO

<b>1. Condiciones del producto en el TLC</b>															
Producto															
Código arancelario															
Tratamiento arancelario															
Norma de origen															
<b>2. Requisitos de ingreso</b>															
Sanitarios															
Normas técnicas															
Requisitos de empaque y embalaje															
Trámites aduaneros y documentos necesarios para ingresar al mercado del país X															
Restricciones arancelarias															
Acciones en proceso para eliminar restricciones															
<b>3. Información del mercado</b>															
Importación: volumen/valor	<table border="1"><thead><tr><th>Año</th><th>Peso en kg</th><th>Valor CIF en US\$</th></tr></thead><tbody><tr><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></tbody></table>			Año	Peso en kg	Valor CIF en US\$									
	Año	Peso en kg	Valor CIF en US\$												
Precio promedio de referencia para 2007															
Países suplidores															
Beneficio que ofrece el "país X para el producto en otros acuerdos comerciales															
<b>4. Información de producción</b>															
Requisitos agronómicos															
Producción actual: volumen y territorio															
<b>5. Entidades de apoyo</b>	MIDA - Departamento de Agroexportación, departamento que expide los certificados fitosanitarios, VICOMEX - Departamento de Promoción de Exportaciones.														



Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura  
IICA Panamá

Edificio PH Plaza 2000, Piso No.18  
Calle 50 y 53 Urbanización Marbella

Teléfonos: (507) 267-5680 / 264-1517 / 264-7503

Fax: (507) 264-6930

Correo electrónico: [iica.pa@iica.int](mailto:iica.pa@iica.int)

Sitio web: [www.iica.int/panama](http://www.iica.int/panama)