

INDUSTRIAS Y SERVICIOS I

SECTOR EXTERNO

2014

Luis Romito



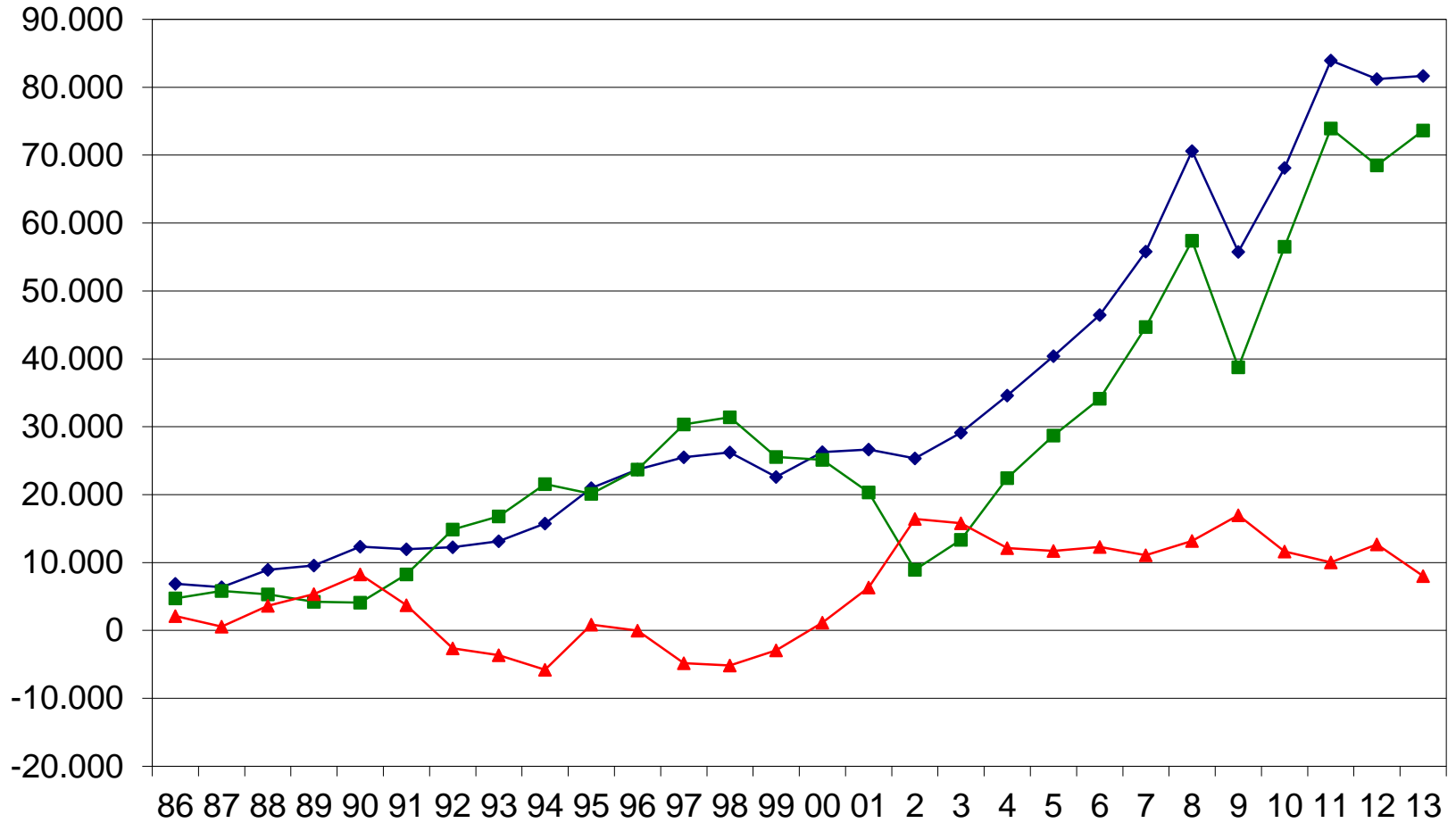
El comercio exterior es una de las actividades que integran a un país al mundo y permiten el crecimiento de su economía.

Argentina tiene una escasa participación en el comercio mundial, del orden del 0,4 %, cuando a principios del siglo XX alcanzaba el 3 % (en ese entonces éramos el granero del mundo).



Comercio exterior Argentino

Millones de Uds



◆ Exportaciones

■ Importaciones

▲ Saldo

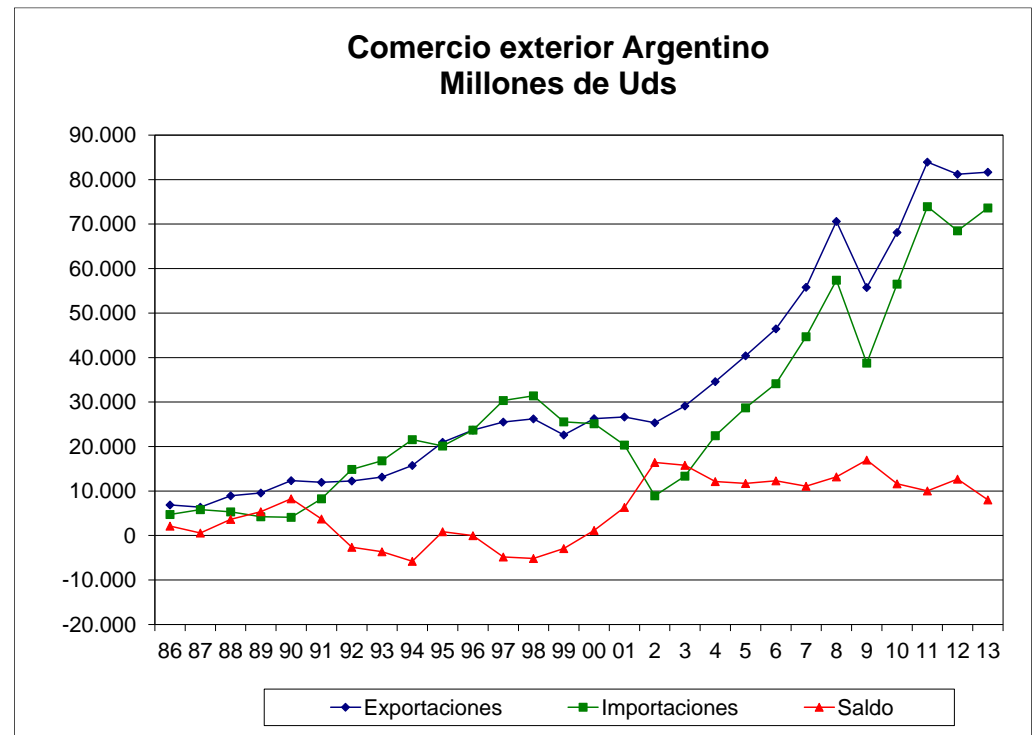
Fuente: INDEC

- 1) Hasta 1990 prevalecía el modelo de economía cerrada y de sustitución de importaciones. Las exportaciones se mantenían por debajo de los USD 10.000 millones, y la balanza era superavitaria.
- 2) A partir de 1991, durante el gobierno de Menem, como resultado de la apertura de la economía, la desregulación y el plan de convertibilidad, se produce un fuerte crecimiento de la economía hasta 1998. Las exportaciones crecieron en forma sostenida.

A su vez las importaciones que se multiplicaron por siete entre 1990 y 1998.

El aumento de las importaciones se debe a la incorporación de bienes de capital y compra de insumos.

La balanza comercial se vuelve deficitaria.



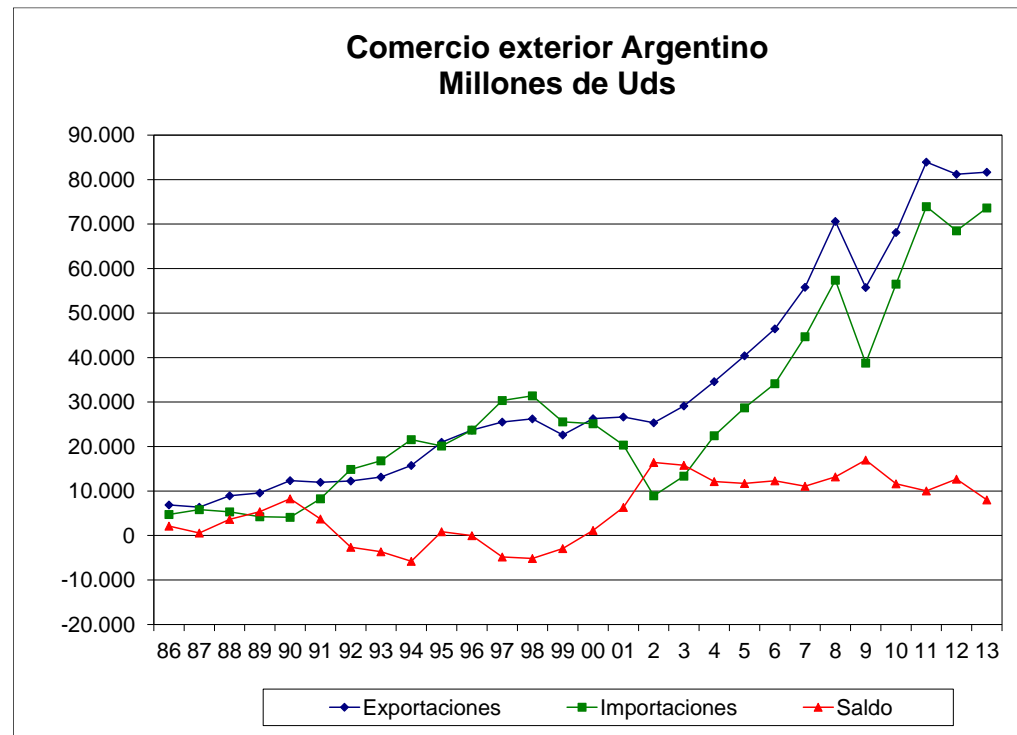
3) Entre 1999 y 2001, se produce una fuerte recesión, como resultado de la pérdida de competitividad de la economía y el desaliento a las inversiones. Como resultado, las exportaciones se estancan y las importaciones caen pues se interrumpe la importación de bienes de capital e insumos.

La balanza se vuelve superavitaria, por la caída de las importaciones.

4) Con la devaluación y el default de enero del 2002, se agudiza la crisis. El país se queda sin crédito, y se vuelve a cerrar la economía.

La devaluación no tuvo un impacto inmediato, pues aunque mejoró la competitividad de los productos argentinos, prevalecieron la incertidumbre acerca del tipo de cambio, y las restricciones financieras.

Las exportaciones no sólo no crecen, sino que caen. También se reducen fuertemente las importaciones.

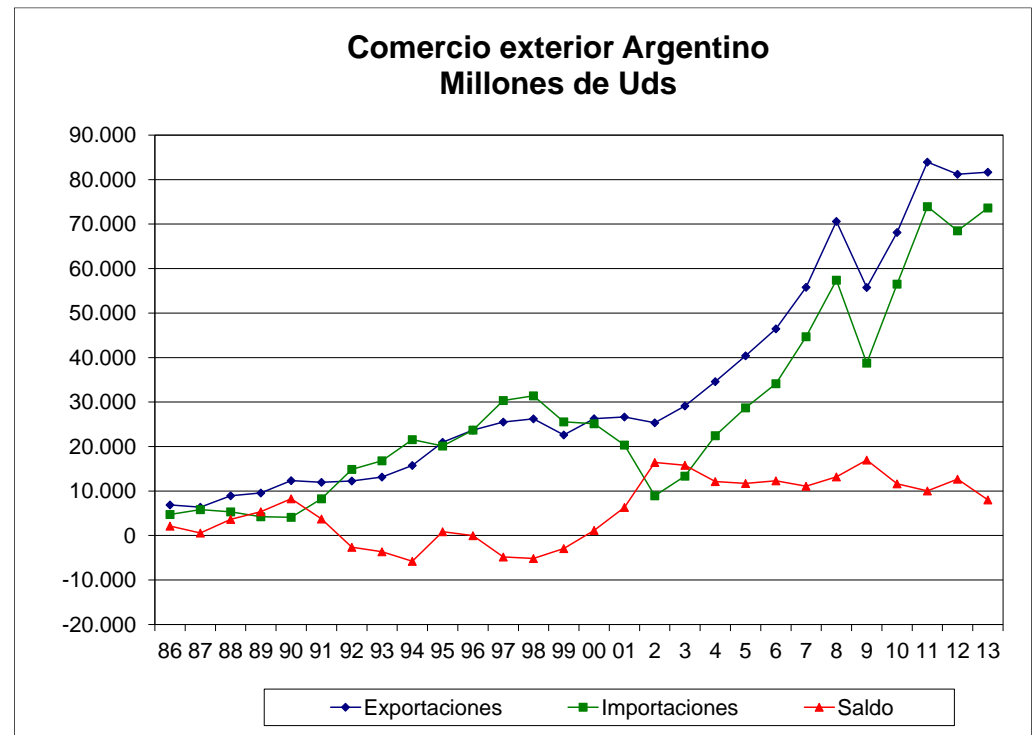


- 1) Hasta 1990 prevalecía el modelo de economía cerrada y de sustitución de importaciones. Las exportaciones se mantenían por debajo de los USD 10.000 millones, y la balanza era superavitaria.
- 2) A partir de 1991, durante el gobierno de Menem, como resultado de la apertura de la economía, la desregulación y el plan de convertibilidad, se produce un fuerte crecimiento de la economía hasta 1998. Las exportaciones crecieron en forma sostenida.

A su vez las importaciones que se multiplicaron por siete entre 1990 y 1998.

El aumento de las importaciones se debe a la incorporación de bienes de capital y compra de insumos.

La balanza comercial se vuelve deficitaria.

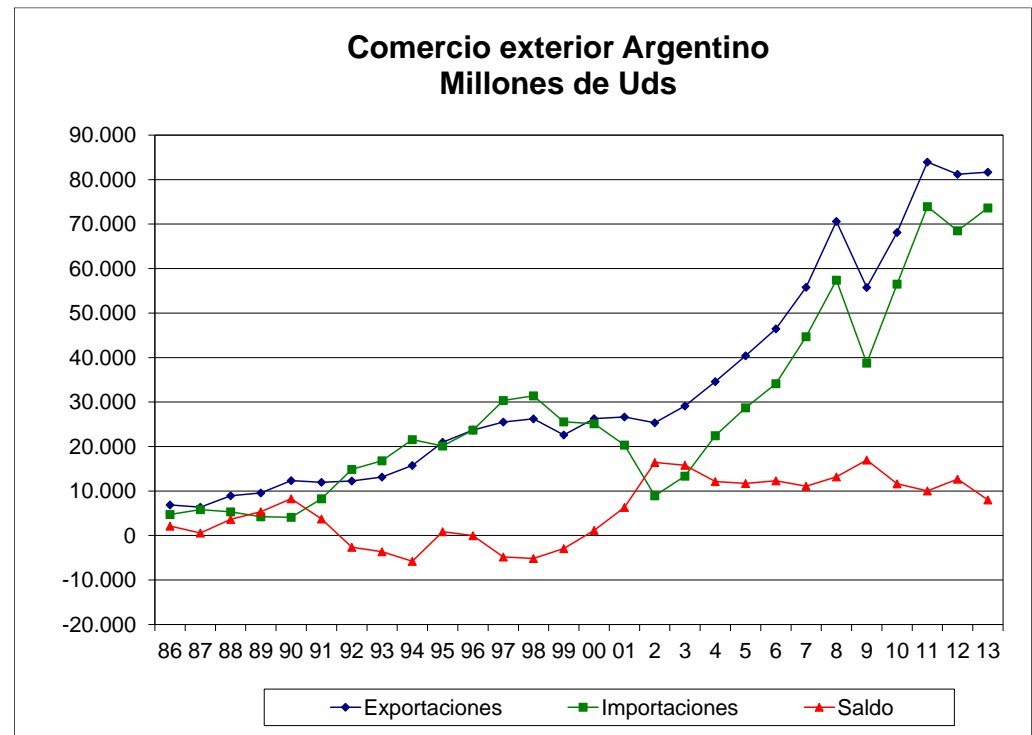


- 1) Hasta 1990 prevalecía el modelo de economía cerrada y de sustitución de importaciones. Las exportaciones se mantenían por debajo de los USD 10.000 millones, y la balanza era superavitaria.
- 2) A partir de 1991, durante el gobierno de Menem, como resultado de la apertura de la economía, la desregulación y el plan de convertibilidad, se produce un fuerte crecimiento de la economía hasta 1998. Las exportaciones crecieron en forma sostenida.

A su vez las importaciones que se multiplicaron por siete entre 1990 y 1998.

El aumento de las importaciones se debe a la incorporación de bienes de capital y compra de insumos.

La balanza comercial se vuelve deficitaria.

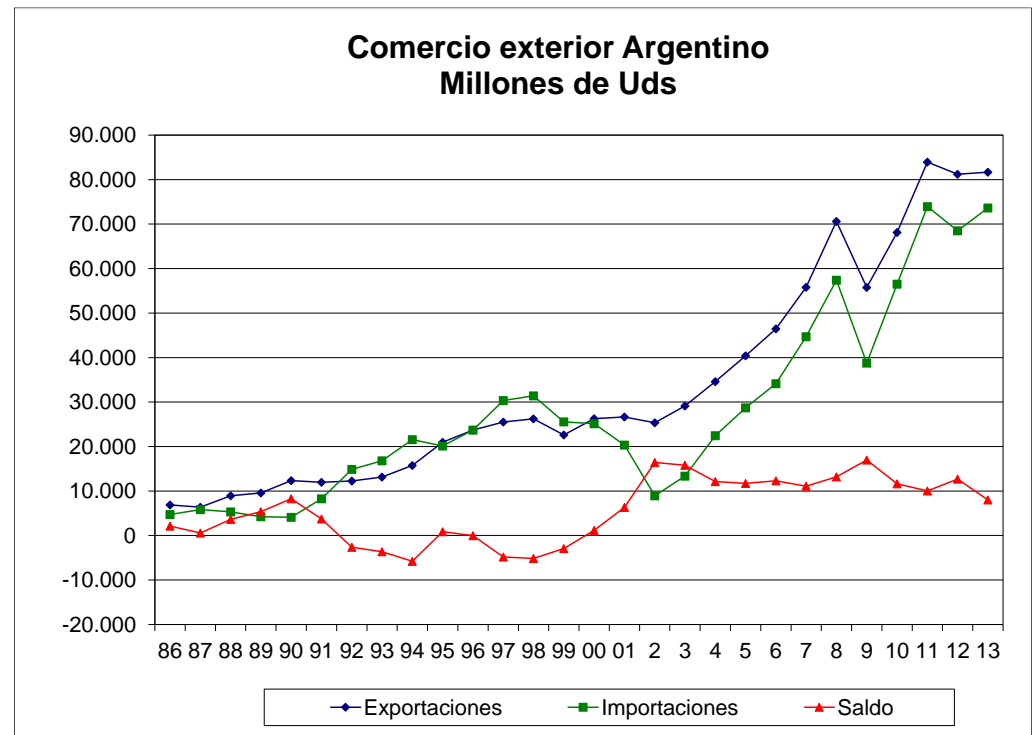


- 1) Hasta 1990 prevalecía el modelo de economía cerrada y de sustitución de importaciones. Las exportaciones se mantenían por debajo de los USD 10.000 millones, y la balanza era superavitaria.
- 2) A partir de 1991, durante el gobierno de Menem, como resultado de la apertura de la economía, la desregulación y el plan de convertibilidad, se produce un fuerte crecimiento de la economía hasta 1998. Las exportaciones crecieron en forma sostenida.

A su vez las importaciones que se multiplicaron por siete entre 1990 y 1998.

El aumento de las importaciones se debe a la incorporación de bienes de capital y compra de insumos.

La balanza comercial se vuelve deficitaria.

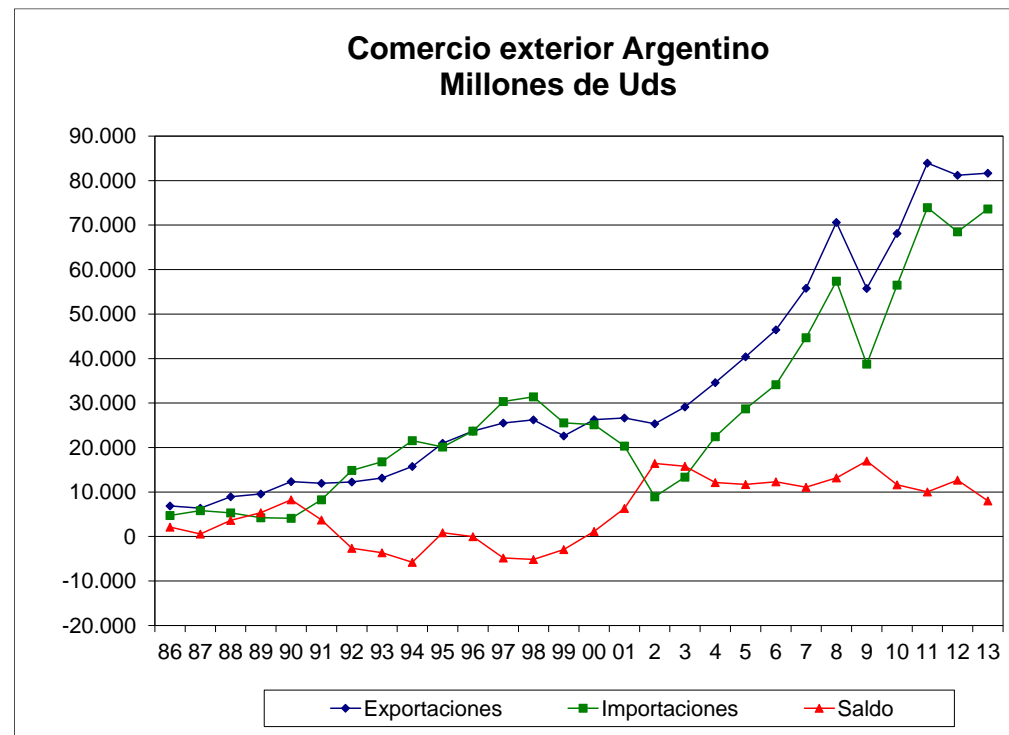


5) Las exportaciones crecieron recién a partir del 2003 (efecto “J”). Pero ello no ha sido el resultado de una mejora estructural de la competitividad, sino de situaciones coyunturales. El 85 % del aumento de las exportaciones se concentra en soja y derivados y combustibles.

Las importaciones siguieron cayendo hasta el 2002 por la caída de la economía, el aumento del dólar y como resultado del proceso de sustitución de importaciones.

A partir del 2003 comienzan a crecer, como resultado del crecimiento global de la economía.

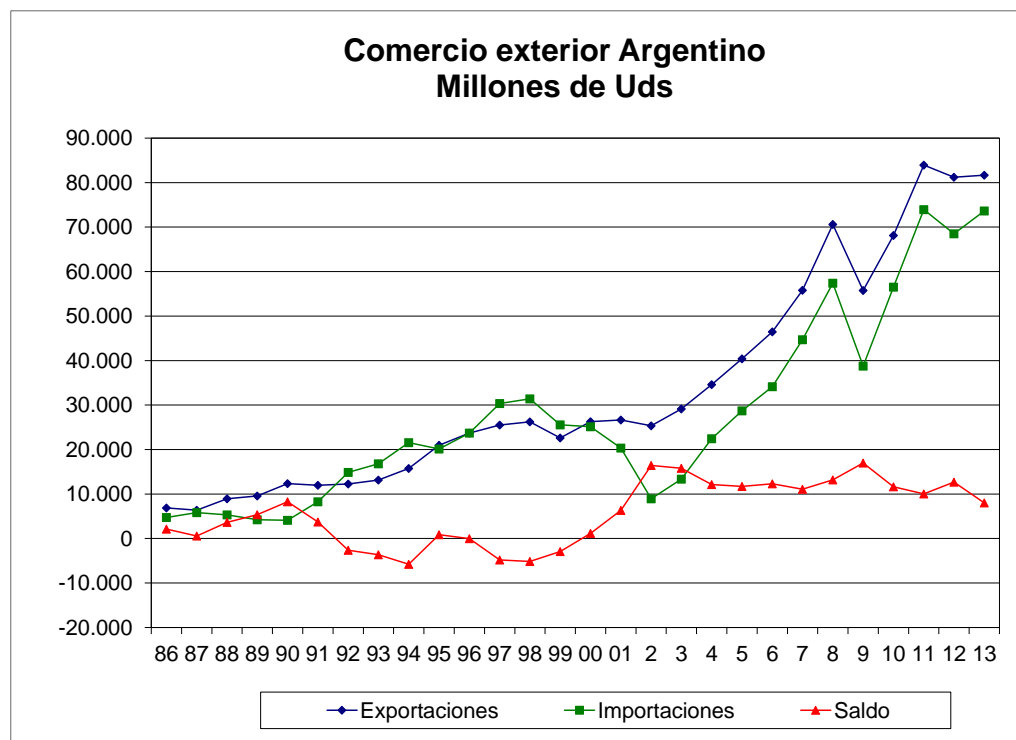
6) Luego del récord de exportaciones de USD 70.000 millones en 2008, fruto del panorama favorable de precios en los commodities agrícolas, la situación se revirtió como fruto de la crisis financiera de septiembre 2008 para recuperarse en 2009 y 2010.



6) En 2012 cayeron las importaciones y las exportaciones, por la pérdida de tipo de cambio real y la reducción de inversiones.

En 2013 se estancaron las exportaciones y se redujo el superávit comercial, por las importaciones de energía.

Para 2014 se espera una nueva caída de exportaciones por la pérdida de competitividad y aumento del déficit comercial por la importaciones de energía.



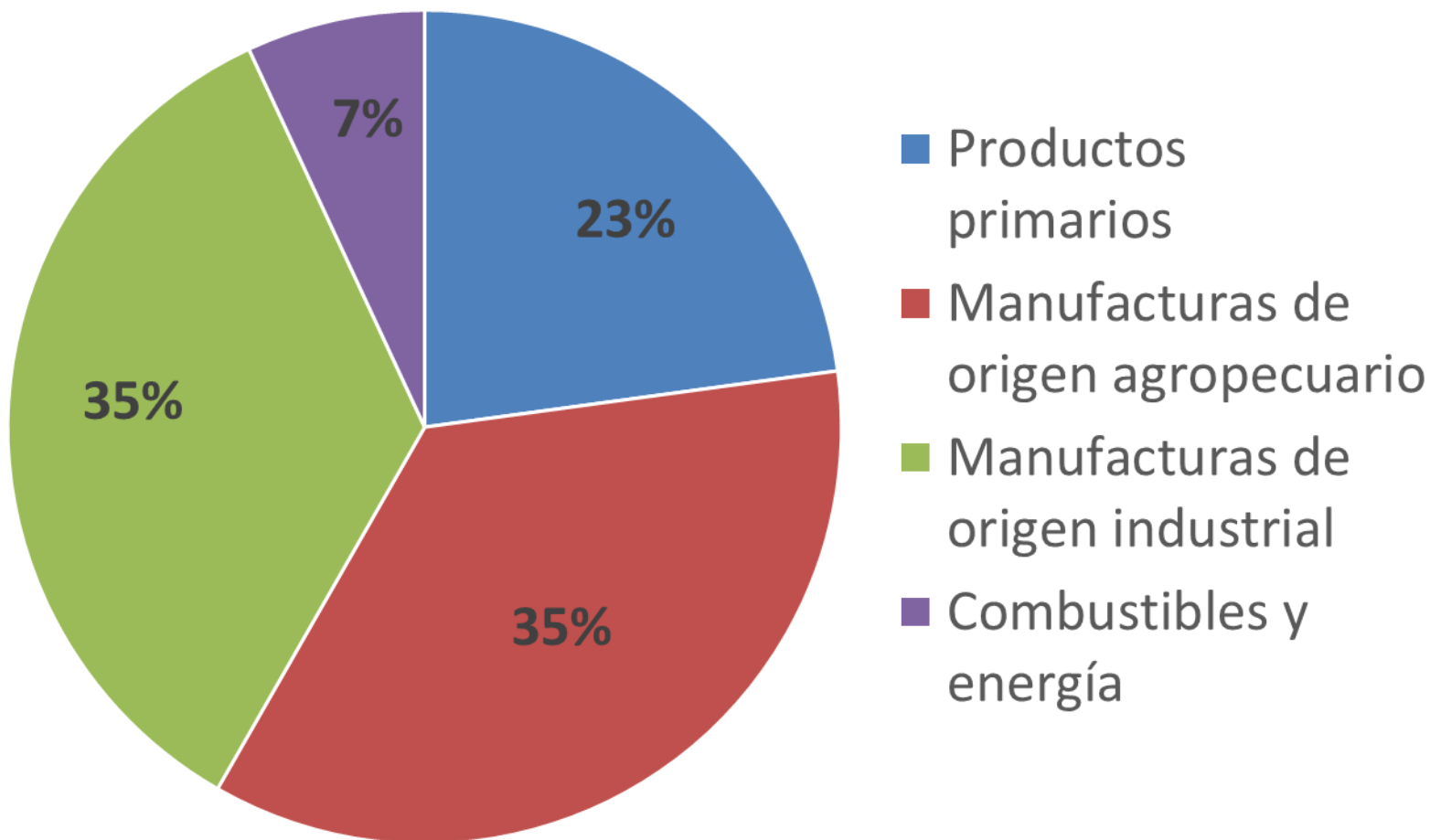
Balanza comercial

El balance comercial ha oscilado entre superávits de más de 15.000 millones (2002-2009) y déficit de 5.000 millones.

El déficit comercial ha merecido diferentes interpretaciones:

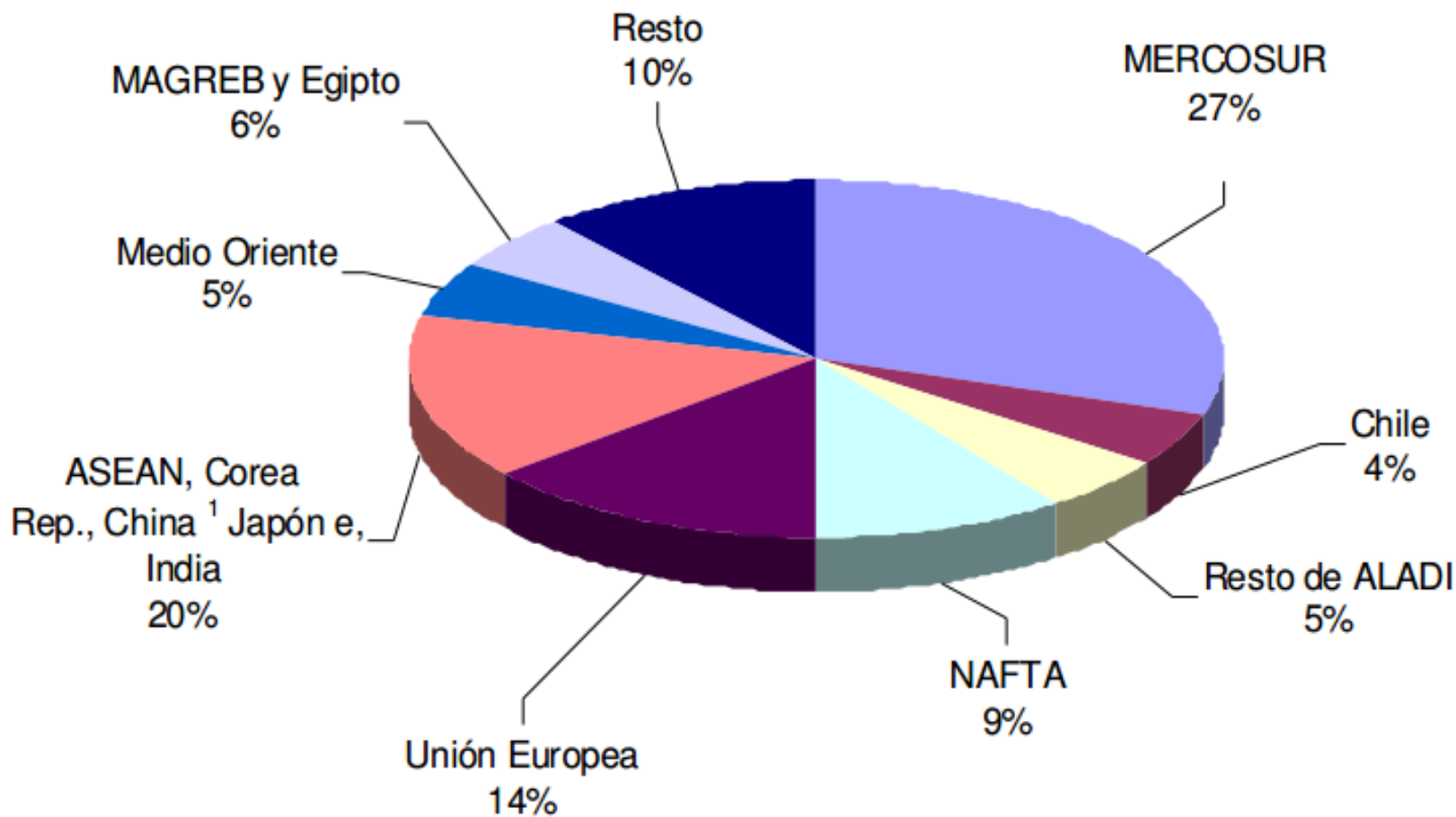
- En la época de fuertes déficit (durante la apertura), los sectores industriales proteccionistas denunciaban una "avalancha" importadora amparada en una sobrevaluación del peso, que amenazaba a la industria nacional. Se cuestionaba la falta de rigor en los mecanismos de control antidumping, el alto costo de tarifas, tasas de interés y servicios, y se reclamaban correcciones del tipo de cambio y medidas proteccionistas.
- Este planteo era resistido por quienes entendían que el cierre de la economía nos había llevado durante décadas al estancamiento y a la pérdida de competitividad internacional, y que cualquier medida que tendiera a cerrar las importaciones beneficiaría sólo al sector industrial, en perjuicio del consumidor.
- En este momento el gobierno procura administrar el balance comercial.
- El debate continúa abierto. Enseguida vamos a discutir las ventajas y desventajas de cada modelo.

Composición de las Exportaciones (2013)



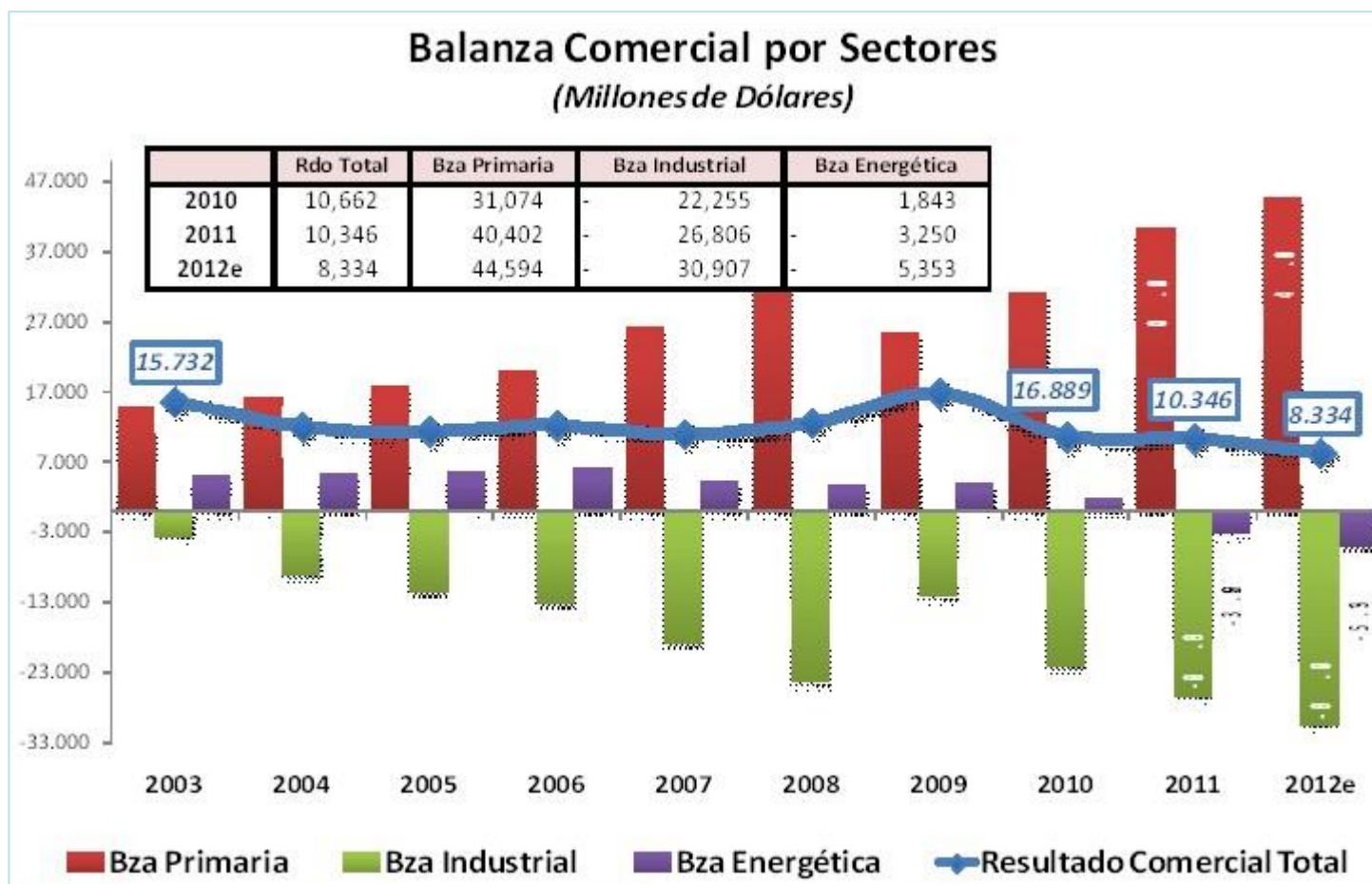
Fuente INDEC

EXPORTACIONES SEGÚN DESTINO PRIMER SEMESTRE 2014

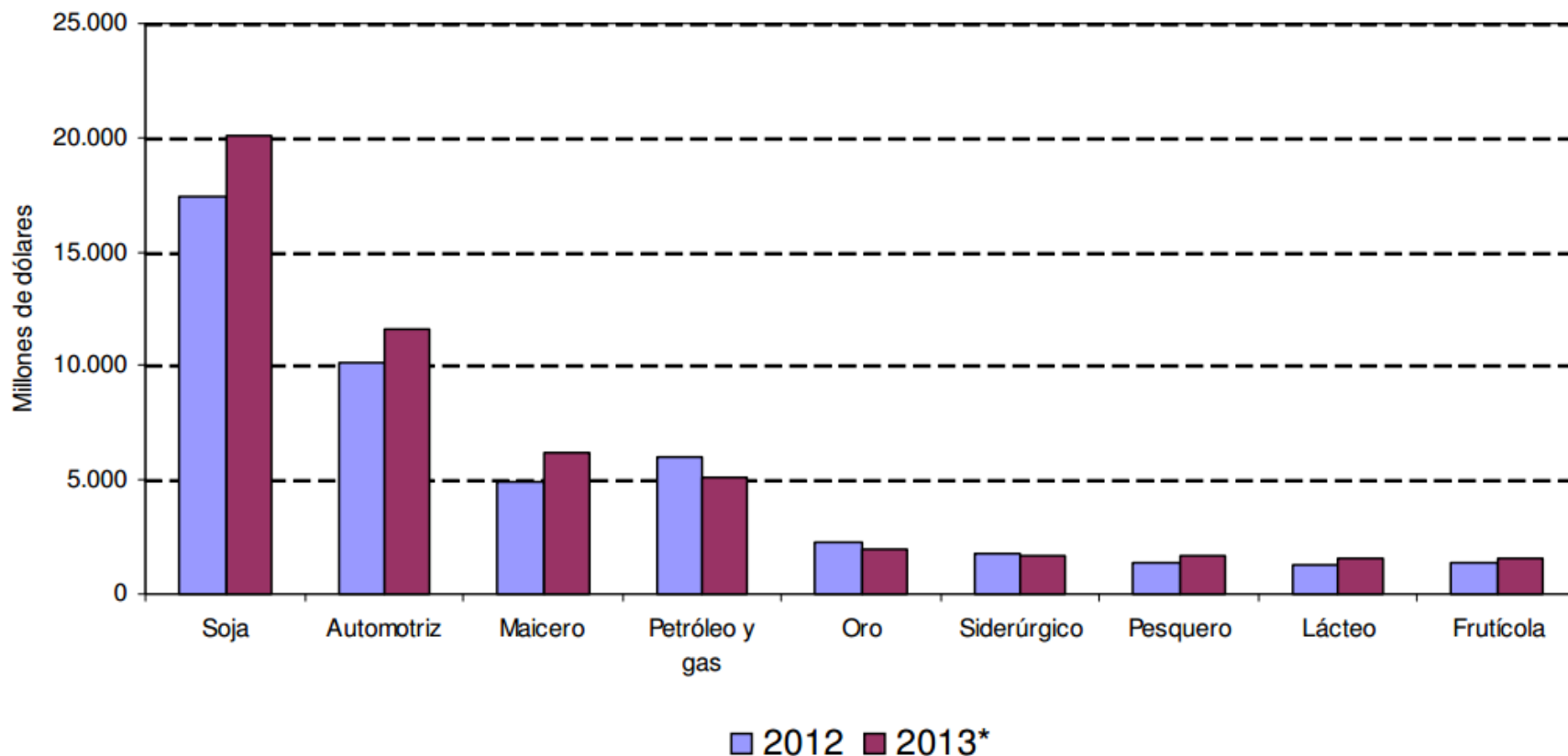


Análisis de la balanza comercial

Desagregando los componentes de la balanza comercial, se observa que el superávit del sector primario (productos primario y manufacturas de productos agropecuarios), contribuyeron a financiar el déficit de la balanza industrial y el reciente déficit de la balanza energética.



PRINCIPALES COMPLEJOS EXPORTADORES



Cuatro complejos exportadores concentraron en 2012 el 58,8% de las ventas externas argentinas:

oleaginosos (soja, girasol y otros productos) con 23,9%

cerealeros (maíz, trigo, arroz y otros productos) con 13%

automotriz con 12,6%

petrolero-petroquímico (petroquímica, petróleo y gas) con 9,3%

Calidad de las exportaciones

En total los productos derivados del campo representan el 58 % de nuestras exportaciones (Primarios más MOA).

¿ Las exportaciones industriales son "mejores" que las de origen agropecuario ?

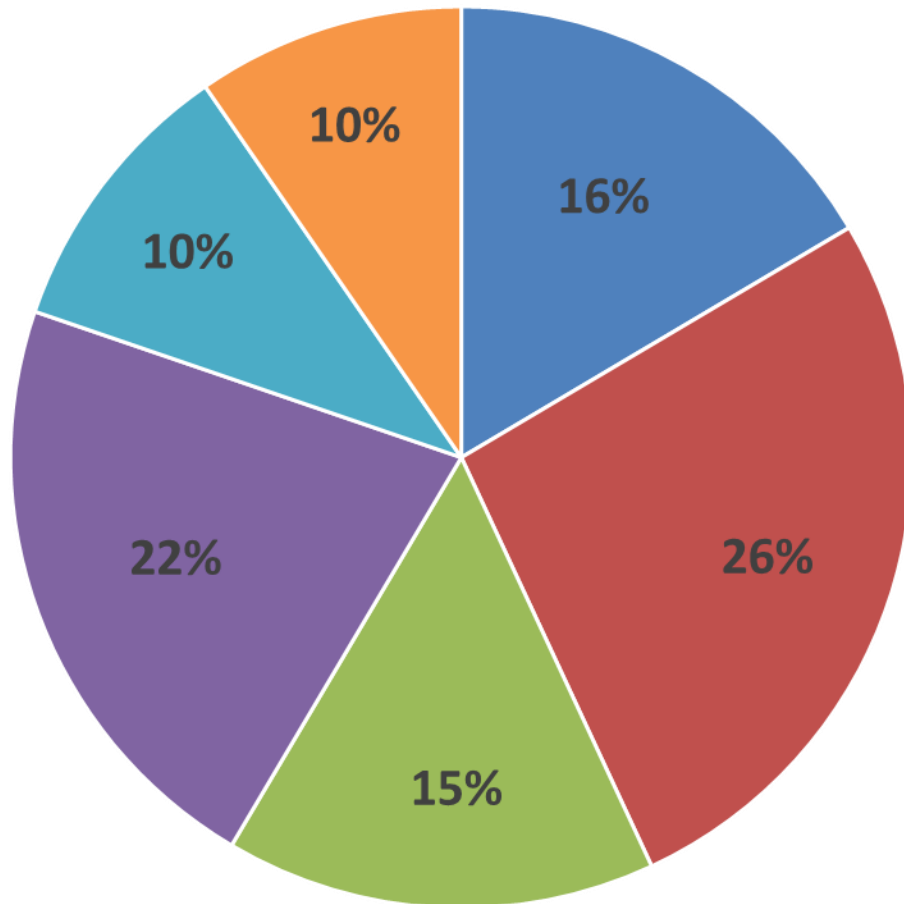
No necesariamente los bienes industriales tienen mayor valor agregado que los primarios: recursos como la genética y mecanización incorporan al agro más valor agregado que muchas industrias.

Lo deseable es que los productos agropecuarios y sus manufacturas encuentren mercados donde puedan obtener una mejor renta, sin depender de los vaivenes propios de los mercados de los commodities. Somos un país dotado con claras ventajas comparativas.

Chile ha demostrado que con buena tecnología agrícola, managment comercial agresivo y buenos servicios, pudo diversificar y aumentar sus exportaciones gracias a la creciente participación de productos agrícolas y sus manufacturas.

Como fuimos en algún momento el granero del mundo, debemos transformarnos en la góndola del mundo.

Composición de las importaciones 2013



■ Bienes de capital

■ Bienes intermedios

■ Combustibles y lubricantes

■ Piezas y accesorios para bienes de capital

■ Bienes de consumo

■ Vehículos automotores de pasajeros

Calidad de las importaciones

Es muy importante saber qué se está importando, sobre todo cuando hay crecimiento de las importaciones, o déficit en la balanza comercial.

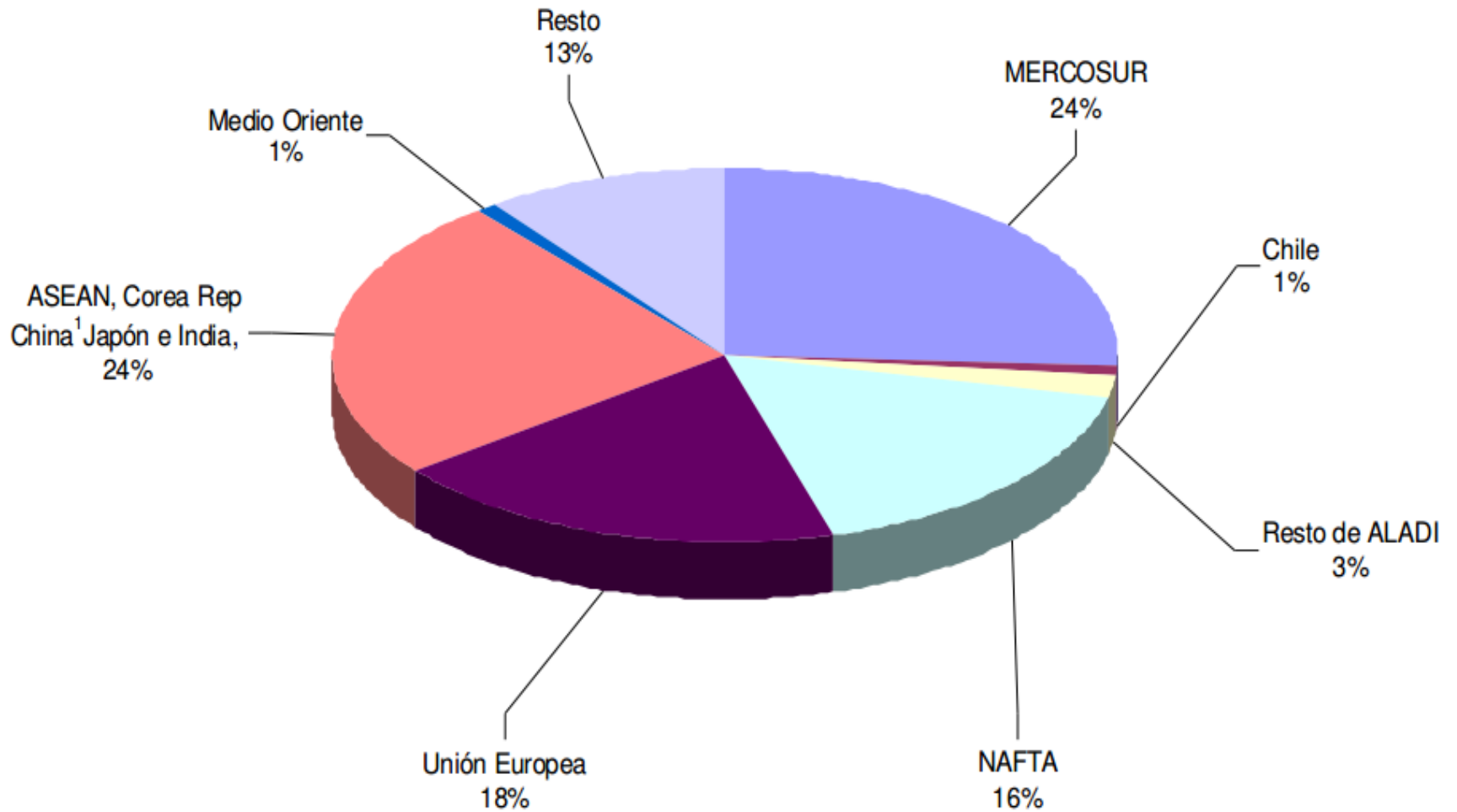
Si hubiera un fuerte crecimiento simultáneo del déficit y del consumo, el tema sería preocupante. Pero si las importaciones están constituidas por bienes de capital, se puede suponer que el déficit (cuando lo hay) es una "buena inversión", pues se estaría produciendo una capitalización de la economía, y una reconversión de la industria argentina, que se tecnifica para competir internacionalmente. Es lo que ocurrió en la primera mitad de los 90.

El cuadro Importaciones por uso económico en el 2013 demuestran una alta participación (26%) en las importaciones de bienes intermedios en forma de insumos industriales, motorizada por la demanda de la industria para atender la demanda interna, fruto del proceso de sustitución de importaciones.

La importación de bienes de capital (16 %) y de piezas y accesorios (22%) son resultante de las demandas de la industria.

La participación de bienes de consumo es comparativamente menor (10%).

IMPORTACIONES SEGÚN ORIGEN PRIMER SEMESTRE 2014



Exportamos productos primarios, autom3viles, oro
 Importamos autom3viles, energ3a

Argentina - EXPORTACIONES 1er. Semest. 2013		
Por Producto	FOB US\$	%
TORTA, RESIDUO EXT ACEITE MANI	5.373.083.377	11,63
MAIZ	4.726.332.089	10,23
ACEITE DE SOJA	2.203.799.386	4,77
AUTOMOVILES TRANSP PERSON	2.130.920.838	4,61
POROTOS DE SOJA	2.100.538.512	4,55
VEHICULOS TRANSP MERCANCIAS	2.013.287.516	4,36
ACEITES CRUDOS DE PETROLEO	1.266.704.069	2,74
APARATOS ELECT DE TELEF	922.640.447	2,00
MANZANAS, PERAS Y MEMBRILLOS	859.934.412	1,86
ORO SEMILABRADO O EN POLVO	835.501.829	1,81
OTROS	23.762.323.113	51,44
TOTAL	46.195.065.588	100,00

Argentina - IMPORTACIONES 1er. Semest. 2013		
Por Producto	FOB US\$	%
AUTOMOV TRANSP PERSONAS	3.446.286.977	10,66
GAS DE PETROLEO	2.928.621.343	9,06
ACEITES DE PETROLEO	2.636.997.065	8,16
APARATOS ELECT TELEFONIA	1.122.510.267	3,47
PARTES Y ACC P/ AUTOM	961.189.640	2,97
AUTOMOV TRANSP MERCAN	784.052.223	2,43
MEDICAMENTOS	534.305.798	1,65
ENERGIA ELECTRICA	533.011.192	1,65
MAQUINAS PROCESAM DATOS	409.097.868	1,27
TERAP	408.269.301	1,26
OTROS	18.551.148.841	57,42
TOTAL	32.315.490.515	100,00

Socios comerciales

Brasil es nuestro principal socio comercial, concentrando un entre 20-30% del comercio total (importaciones + exportaciones). El saldo normalmente es deficitario o más o menos equilibrado, dependiendo de la paridad relativa del peso y real.

La Unión Europea, y EUA son socios importantes.

Con China el comercio es creciente y se mantiene equilibrado o favorable.

Con su crecimiento sostenido desde hace varios años se ha transformado en una enorme oportunidad de negocios para ciertas actividades, como alimentos, y una verdadera amenaza para otros, como textiles, productos químicos, farmacéuticos

Chile es también un socio relevante, con fuerte saldo favorable para Argentina.



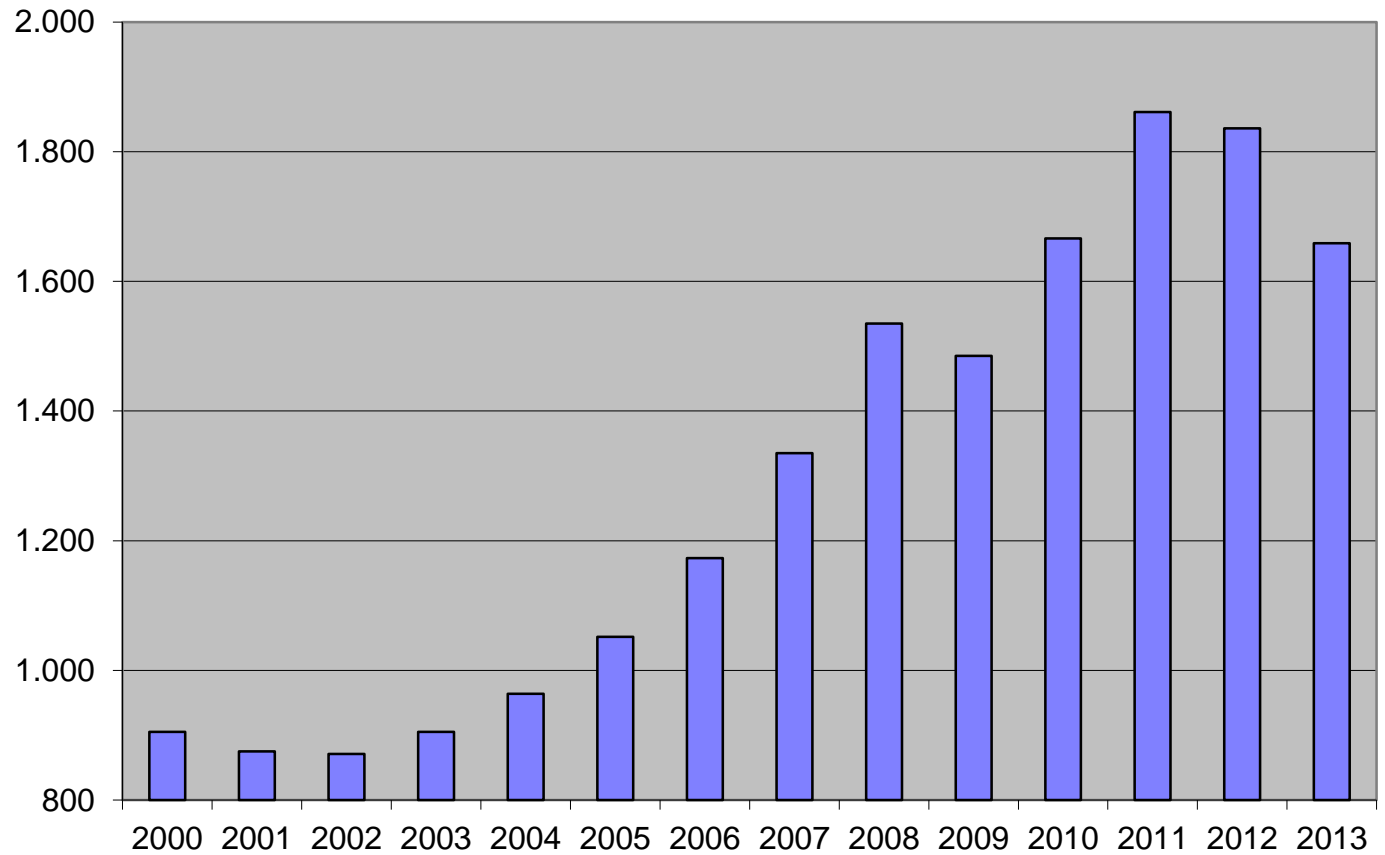
Argentina - EXPORTACION 1er. Semest. 2013		
País de Destino	FOB US\$	%
BRASIL	8.801.494.067	19,05
CHINA	2.834.290.770	6,14
ESTADOS UNIDOS	2.417.147.610	5,23
CHILE	2.292.670.392	4,96
JAPON	1.242.217.180	2,69
PAISES BAJOS	1.173.975.597	2,54
COREA REPUBLICANA	1.094.327.119	2,37
VENEZUELA	1.045.109.665	2,26
ARGELIA	1.042.008.253	2,26
COLOMBIA	1.042.008.253	2,26
OTROS	23.209.816.682	50,24
TOTAL	46.195.065.588	100,00

Argentina - IMPORTACION 1er. Semest. 2013		
País de Origen	FOB US\$	%
BRASIL	7.861.527.085	24,33
CHINA	4.854.187.526	15,02
ESTADOS UNIDOS	3.489.689.885	10,8
ALEMANIA	1.523.570.967	4,71
BOLIVIA	1.370.237.074	4,24
RUSIA	928.093.482	2,87
MEXICO	892.654.906	2,76
TRINIDAD Y TOBAGO	839.039.745	2,6
URUGUAY	733.401.579	2,27
ITALIA	705.988.175	2,18
OTROS	9.117.100.091	28,22
TOTAL	32.315.490.515	100,00



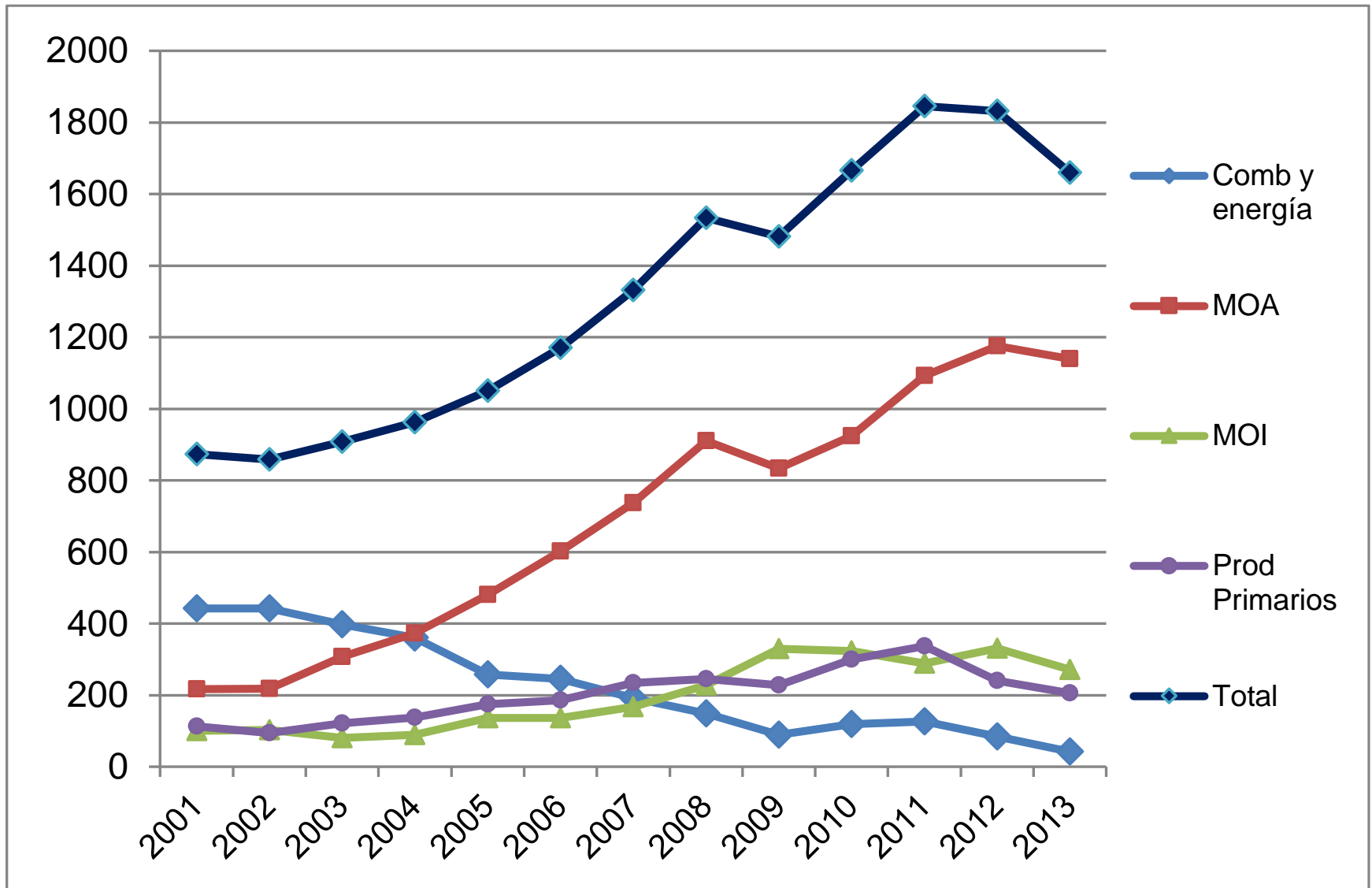
2000	905
2001	875
2002	871
2003	905
2004	964
2005	1052
2006	1173
2007	1335
2008	1535
2009	1485
2010	1666
2011	1861
2012	1836
2013	1659

Exportaciones de Mendoza (Millones de USD)



Fuente: Pro Mendoza

Evolución de las exportaciones de Mendoza por grandes rubros



Fuente: Pro Mendoza

Cuadro 6: Exportaciones argentinas, por provincia.

Periodo 2003 y 2012.

En U\$S millones FOB.

Ranking 2012	Provincia	Monto 2012 Millones US\$ FOB	Ranking 2003	Monto 2003 Millones US\$ FOB	Variación Ranking 03- 12
1	Buenos Aires	27.191	1	10.200	+ 0
2	Santa Fe	16.765	2	6.266	+ 0
3	Córdoba	10.015	3	3.374	+ 0
4	Chubut	3.230	4	1.494	+ 0
5	San Juan	2.231	20	147	+ 15
6	Entre Ríos	1.952	8	532	+ 2
7	Santa Cruz	1.901	6	964	- 1
8	Mendoza	1.837	7	911	- 1
9	Catamarca	1.639	10	515	+ 1
10	Salta	1.256	9	518	- 1
11	Tucumán	874	11	390	+ 0
12	Santiago del Estero	786	21	140	+ 9
13	San Luis	685	14	279	+ 1
14	Jujuy	587	22	111	+ 8
15	Río Negro	573	12	332	- 3
16	La Pampa	443	17	163	+ 1
17	Misiones	436	13	320	- 4
18	CABA	419	16	191	- 2
19	Chaco	302	15	198	- 4
20	Neuquén	283	5	981	- 15
21	Tierra del Fuego	277	19	158	- 2
22	La Rioja	259	18	160	- 4
23	Corrientes	196	23	73	+ 0
24	Formosa	44	24	19	+ 0

Fuente: Elaboración propia en base Perfiles Exportadores Provinciales, Junio 2013, Cámara Argentina de Comercio.

Cuadro 1: Participación relativa de las Exportaciones de Mendoza.

Concepto	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Expo Mendoza (U\$, millones)	911	964	1.052	1.151	1.334	1.588	1.511	1.696	1.862	1.837
Expo Argentina (U\$, millones)	29.939	34.576	40.387	46.546	55.980	70.019	55.669	68.174	83.950	81.205
Expo Mendoza / Expo Argentina	3,0%	2,8%	2,6%	2,5%	2,4%	2,3%	2,7%	2,5%	2,2%	2,3%

Fuente: Elaboración propia en base a datos DEIE e INDEC.

Cuadro 2: Coeficiente de participación de Mendoza y Argentina.

En %.

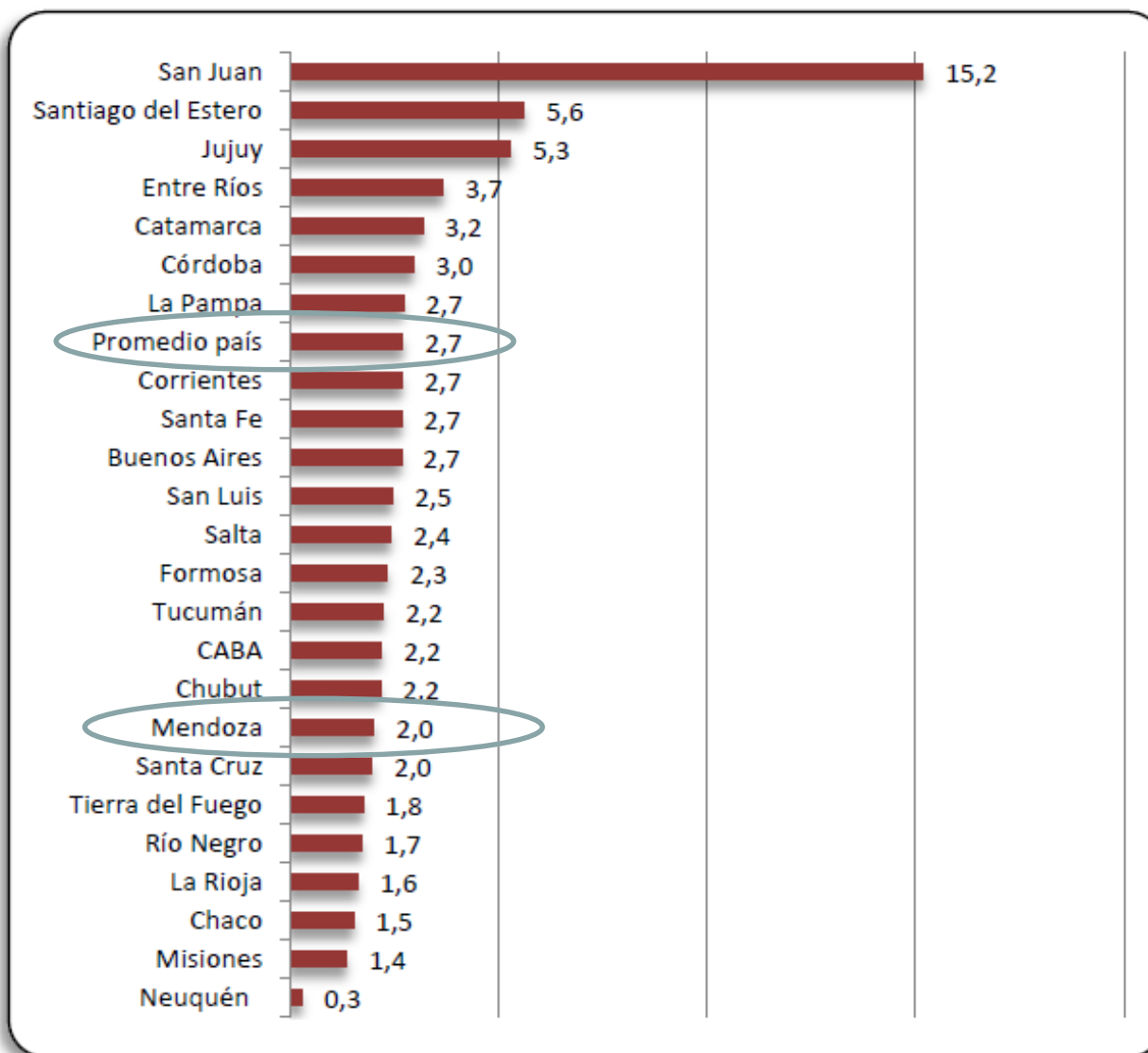
Concepto	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Prom. 03-12 (en %)
Expo Mendoza/ PBG	17,9%	15,0%	14,2%	13,7%	13,5%	14,0%	15,1%	13,7%	12,8%	11,3%	14,1%
Expo Argentina/ PBI	23,5%	22,7%	22,2%	21,9%	21,5%	21,4%	18,1%	18,5%	18,8%	17,1%	20,6%

Fuente: Elaboración propia en base a datos DEIE e INDEC

Fuente: Consejo Empresario Mendocino

<http://cem.org.ar/cem/wp-content/uploads/2013/08/EXPORTACIONES-MENDOZA-2003-2013-1-VF.pdf>

**Cuadro 8: Ranking de provincias exportadoras más dinámicas.
Múltiplos de exportación. Años 2003 – 2012.**



Cuadro 13: Principales productos exportados por Mendoza.

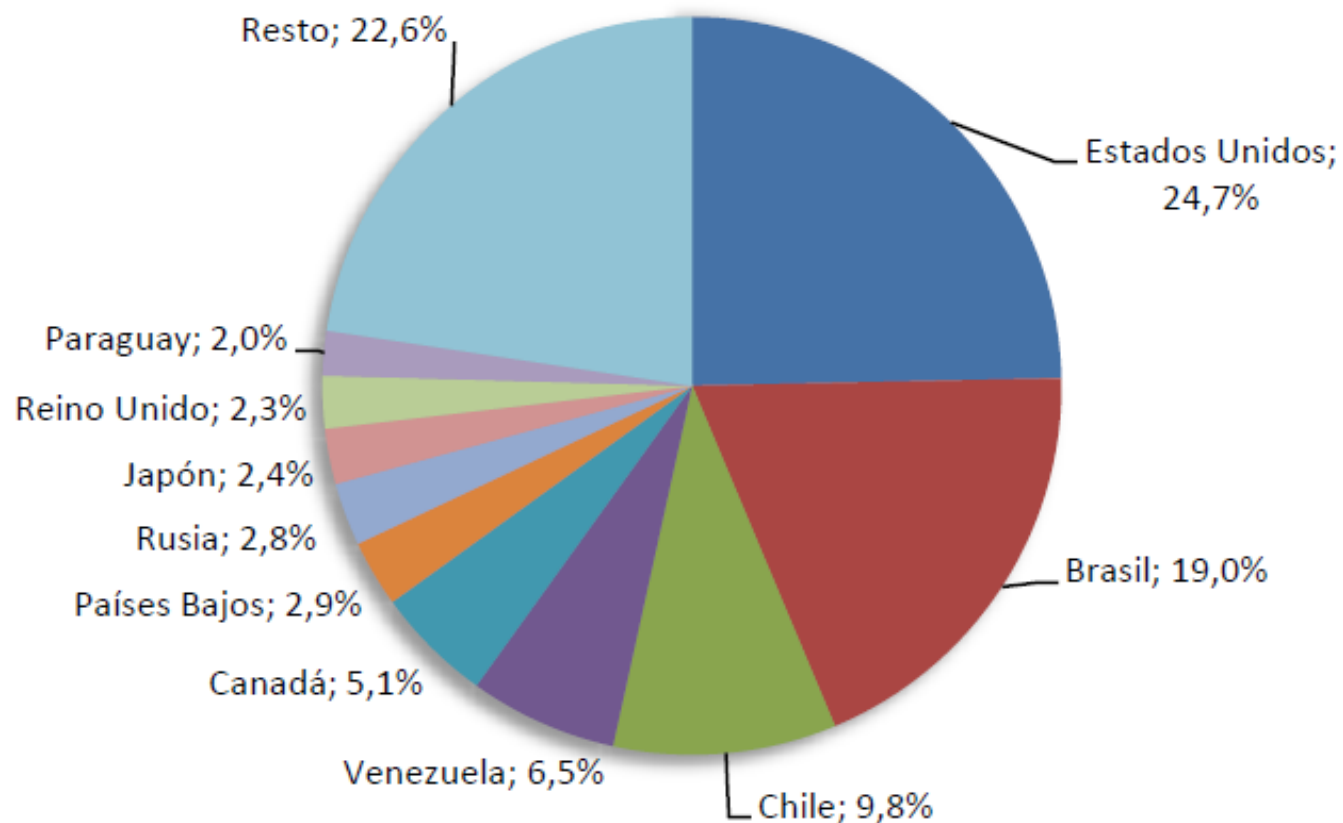
Año 2012

Orden	Productos	Mill. U\$S FOB	Particip. (%)	Acumulado (%)
1	Vinos excluidos espumosos en envases <= a 2 l.	643,6	35,0%	35,0%
2	Vinos excluidos espumosos, en envases > a 2 l.	126,3	6,9%	41,9%
3	Jugo de uva (incluido el mosto)	125,5	6,8%	48,8%
4	Ajos frescos o refrigerados excluidos p/siembra	90,4	4,9%	53,7%
5	Peras frescas	75,7	4,1%	57,8%
6	Naftas p/petroquímica	63,1	3,4%	61,2%
7	Preparación p/ alimentación animales	55,3	3,0%	64,2%
8	Partes de turbinas, ruedas hidráulicas	51,3	2,8%	67,0%
9	Bombas centrifugas	51,1	2,8%	69,8%
10	Aceitunas preparadas o conservadas	44,7	2,4%	72,3%
11	Partes destinadas a motores	32,5	1,8%	74,0%
12	Ciruelas secas sin carozo	31,8	1,7%	75,8%
13	Manzanas frescas	25,1	1,4%	77,1%
14	Otras ferroaleaciones	24,8	1,4%	78,5%
15	Vino espumoso tipo champaña	22,1	1,2%	79,7%
16	Confituras, purés y pastas de frutas, por cocción	20,9	1,1%	80,8%
17	Duraznos preparados en envases < 5 kg.	19,9	1,1%	81,9%
18	Ferrosilicio, excluido c/contenido de silicio > a 55%	16,8	0,9%	82,8%
19	Placas, paneles, art. similares de yeso	16,4	0,9%	83,7%
20	Granos perlados o triturados de maíz	15,7	0,9%	84,6%
	Otros	283,6	15,4%	100,0%
	Total general	1.836,6	100,0%	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la DEIE.

Fuente: Consejo Empresario Mendocino

**Gráfico 10: Exportaciones de Mendoza. Principales países de destino.
Año 2012**



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos en la DEIE.

Exportaciones de Mendoza

Las exportaciones de vino han tenido un crecimiento fenomenal: desde 1986 a 2012 se pasó de USD 6 a 800 millones, lo que representa 43 % de las exportaciones totales. Esto es el resultado de la profunda reconversión tecnológica del sector, para lograr niveles de calidad, competitividad y servicio que le permitieran conquistar mercados como EUA, Reino Unido, Canadá, Países Bajos.

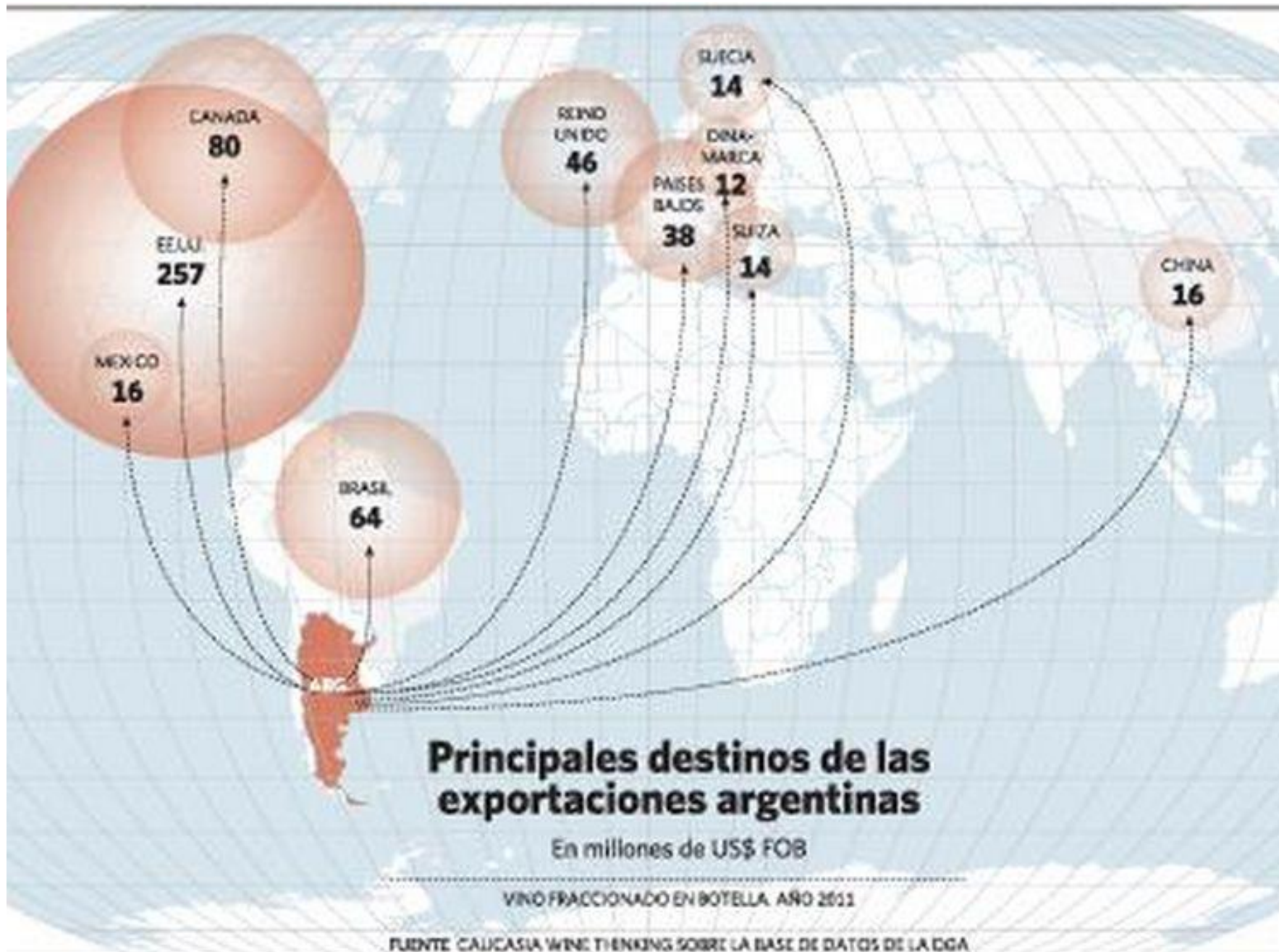


En mosto concentrado de uva, Argentina es el primer exportador mundial. Mendoza con USD 120 millones representa el 60% de la producción nacional. El restante 40 % es de San Juan. Contribuyen a ello las excepcionales condiciones agro climáticas de Mendoza y San Juan y la demanda creciente de edulcorantes naturales en los países desarrollados. Los principales mercados con EUA 40 %, Sudáfrica y Japón.



Los países vitivinícolas de Europa no son competencia para el mosto Argentino. Chile no tiene volumen suficiente. Estados Unidos se orienta producir pasas. La melaza de maíz dejó de ser competencia por la demanda de maíz para biodisel. La competencia actual es el mosto de manzana chino.

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE VINO



Exportaciones de Mendoza

Respecto al ajo, si bien Argentina representa solo el 1 % de la producción mundial, es el segundo exportador, luego de China. Sin embargo este sector presenta el problema de la “Brasildependencia”: el 50 % va a Brasil. Por tratarse de un commodity, el producto está muy sujeto a los avatares de la oferta y demanda. Las exportaciones han caído de USD 150 a 90 millones

Una forma de defenderse de las caídas estacionales de precios, sería el almacenamiento en frigoríficos de atmósfera controlada.



Las exportaciones de **ciruelas desecadas** (USD 31 millones) y **aceitunas** (USD 45 millones), adolecen del mismo problema de "Brasildependencia".



En Frutas frescas las **peras y manzanas** representan USD 75 y 25 millones respectivamente. Ambas frutas requieren una reconversión varietal para adecuarse a la demanda de los mercados.



Nótese la decreciente participación de **combustibles y energía**, aunque debe aclararse el menor efecto multiplicador de esta actividad en la economía provincial. La participación del rubro combustibles fue del 50 % hasta el año 2003 y cayó al 5% en el 2012.



Concentración: 55 % de las exportaciones se concentran en tres mercados: Brasil, Estados Unidos y Chile



LOS MODELOS ECONÓMICOS

Antes de analizar las políticas comerciales de nuestro país, consideramos oportuno abrir un debate sobre los modelos económicos que puede adoptar un país o un gobierno.

Existen básicamente dos modelos económicos:

- El que sostiene el libre mercado y la apertura de la economía.
- El que sostiene la intervención del estado y propone cierto grado de proteccionismo de la industria nacional.

En Argentina en los años 90 prevaleció el primero. Hoy apuntamos al segundo.

Ninguno de los dos demostró ser totalmente exitoso en si mismo, ni en Argentina ni en el resto del mundo.



En Argentina el cierre de la economía y el proteccionismo de los 80 nos llevó al atraso tecnológico de nuestra industria, y a que prácticamente desapareciéramos del mapa.

La apertura de la economía, las privatizaciones y las desregulaciones, nos permitieron crecer a principios de los 90, pero con un resultado marginación social y crecimiento de la pobreza y la indigencia. La convertibilidad, si bien generó certidumbre en un principio se transformó en un ancla para la competitividad.

Tampoco en el mundo ninguno de los modelos de mostró se exitoso por sí mismo.

La caída del Muro de Berlín y el desplome de la Unión Soviética fueron la consecuencia del fracaso del modelo socialista en la ex URSS. EUA, paladín del modelo capitalista está demostrando problemas sociales en su frente interno (aumento de la desocupación y de la pobreza) y en su relacionamiento con el mundo (atentados del 11S y el papelón de la invasión a Irak).



Los dos modelos fracasaron por que olvidaron del ser humano.

Hoy ningún país del mundo importante aplica en forma rigurosa sus modelos. En China y Rusia se estimulan las inversiones de capitales privados externos. En EUA y Europa hay una fuerte intervención del estado en la protección del sector agrícola.

Los países escandinavos tienen una alta intervención del estado, con una alta eficiencia en la administración de recursos.

Argentina, con su típico comportamiento pendular, pasó del capitalismo a ultranza a un modelo que desalienta a los inversores.

Países como Chile, con gobiernos capitalistas y socialistas han mantenido una coherencia en su estrategia económica.

El capitalismo ha demostrado ser exitoso en la creación de riqueza.

Quizá el modelo debería ser mixto: una fuerte apoyo al capital privado para que haga crecer la economía (agrandar la torta) y una intervención del estado para una redistribución equitativa del ingreso (reparto de las tajadas).

China aplica capitalismo económico y comunismo político.



Los países, los gobiernos, las personas, tienen libertad de elegir. Lo que no pueden es eludir las consecuencias de sus elecciones.

Volviendo a la Argentina, para recuperar el crecimiento sostenible de la economía y de las exportaciones es necesario:

- Recuperar la confianza que permita restablecer el sistema financiero.
- Presupuesto equilibrado
- Economía integrada al mundo
- Respeto al derecho de propiedad
- Seguridad jurídica



LA ESTRUCTURA ARANCELARIA

Uno de los primeros pasos necesarios una vez tomada la decisión de exportar es conocer la clasificación arancelaria de los productos.

Nuestro país posee una estructura de clasificación de mercaderías, la cual fue previamente negociada y aprobada en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en la que figura el universo de los productos susceptibles de ser comercializados internacionalmente.

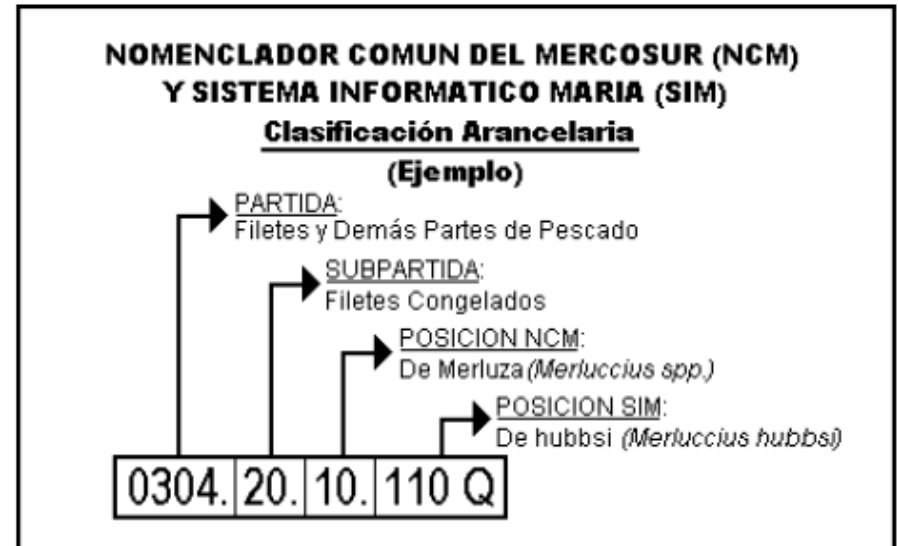
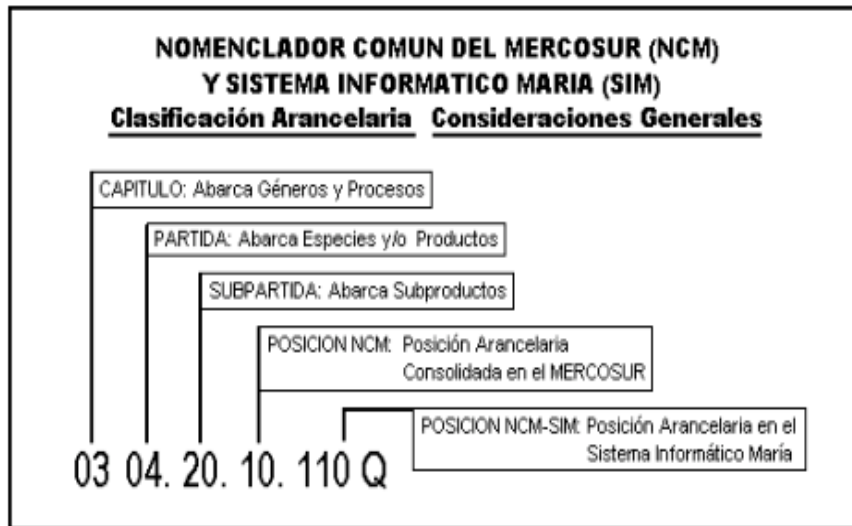
La clasificación es armonizada, porque casi todos los países del mundo (salvo rarísimas excepciones de países herméticos al comercio internacional) poseen la misma clasificación hasta cierto grado de apertura, la cual está contenido en los seis primeros dígitos

Todos los productos que importa y exporta Argentina están clasificados en el Nomenclador Arancelario Aduanero, con la Nomenclatura Común del Mercosur (NCM).



Nuestro país, junto con Brasil, Uruguay y Paraguay; armonizaron su clasificación arancelaria a ocho dígitos dentro del Nomenclador Común del Mercosur (NCM), el cual es sub-clasificado por cada país del Mercosur de acuerdo a las necesidades propias de cada mercado, que en el caso particular de la Argentina, está contemplado dentro del Sistema Informático María (SIM), el cual extiende la clasificación arancelaria hasta once dígitos, límite máximo de apertura arancelaria.

En síntesis, la estructura arancelaria del NCM-SIM es la siguiente:



CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	AEC	DIE	DII	RE
20.01	HORTALIZAS (INCLUSO «SILVESTRES»), FRUTAS U OTROS FRUTOS Y DEMÁS PARTES COMESTIBLES DE PLANTAS, PREPARADOS O CONSERVADOS EN VINAGRE O EN ÁCIDO ACÉTICO.				
2001.10.00	- Pepinos y pepinillos	14	28	0	4.05
2001.90.00	- Los demás	14	28	0	4.05
20.02	TOMATES PREPARADOS O CONSERVADOS (EXCEPTO EN VINAGRE O EN ÁCIDO ACÉTICO).				
2002.10.00	- Tomates enteros o en trozos	14	28	0	4.05
2002.90	- Los demás				
2002.90.10	Jugos	14	28	0	5.00
2002.90.90	Los demás	14	28	0	4.05
20.03	HONGOS Y TRUFAS, PREPARADOS O CONSERVADOS (EXCEPTO EN VINAGRE O EN ÁCIDO ACÉTICO).				
2003.10.00	- Hongos del género Agaricus	14	28	0	4.05
2003.20.00	- Trufas	14	28	0	4.05
2003.90.00	- Los demás	14	28	0	4.05
20.04	LAS DEMÁS HORTALIZAS (INCLUSO «SILVESTRES») PREPARADAS O CONSERVADAS (EXCEPTO EN VINAGRE O EN ÁCIDO ACÉTICO), CONGELADAS, EXCEPTO LOS PRODUCTOS DE LA PARTIDA 20.06.				
2004.10.00	- Papas (patatas)*	14	28	0	4.05
2004.90.00	- Las demás hortalizas (incluso «silvestres») y las mezclas de hortalizas (incluso «s	14	28	0	4.05

En el tabulado podemos distinguir:

Código Define al producto según un sistema de 8 dígitos. Los seis primeros (definen Capítulo, Partida, Subpartida) son de uso universal y obligatorio para todos los países que adhieran al Sistema Armonizado. Los últimos dos dígitos pertenecen a la nomenclatura del Mercosur. A medida que se avanza en el número de dígitos se avanza en la especificidad del producto.

Importación A partir del 1/1/95 con la vigencia del Mercosur, se aplica:

AEC - Arancel externo común vigente para los países del Mercosur, para importaciones de extrazona, en una escala entre 0 % a 20 %.

Se aplica como un porcentaje sobre el valor CIF (cost, insurance and freight) de la mercadería importada. Actúa como una barrera arancelaria a la importación y es una importante herramienta de política industrial, pues un valor elevado de derecho de importación protege al fabricante local del producto, aunque también eleva su costo para el consumidor local.

La información es indicativa, ya que los derechos realmente aplicables en Argentina son los indicados en la columna Derecho de Importación Intrazona

DIE - Derecho de Importación Extrazona.

Es el arancel que realmente tributan las importaciones de países no miembros del Mercosur.

DII - Derecho de Importación Intrazona

para importaciones desde los países socios, generalmente 0 %

Tasa de estadística:

En la práctica es una barrera para-arancelaria que no tiene relación con el nombre, y ha sido empleada como herramienta fiscal o para el control del déficit comercial. Actualmente es del 0,5 %. No rige para los países miembros del Mercosur, Chile y Bolivia.

Exportación:

RE Reintegro a la exportación: funciona como un estímulo a las exportaciones.

Conceptualmente consistiría en una devolución de los impuestos que gravaron las distintas etapas de producción y comercialización del producto a exportar.

Los reintegros rigen solo para exportaciones extrazona, salvo algunas excepciones. Se calcula como un porcentaje sobre el valor FOB de la mercadería a exportar. Los valores van de 0 a 6 %, según el valor agregado.

Derecho de Exportación: Es un gravamen porcentual que se aplicaba sobre el valor FOB (free on board) del producto a exportar. Es un contrasentido que se apliquen simultáneamente reintegros y derechos a las exportaciones. Los derechos responden a una necesidad fiscal y se aplicaron a principio de año como medida para contener el alza de los precios internos.

LA POLÍTICA ARANCELARIA COMO HERRAMIENTA DE POLÍTICA INDUSTRIAL

La estructura arancelaria vigente hasta la devaluación guardaba cierta lógica en función del valor agregado de los productos. Luego por razones fiscales o de control de precios se ha distorsionado totalmente la estructura de aranceles.

El Derecho de Importación Extrazona se aplicaba en una escala creciente de 0 a 20 % según la complejidad del proceso productivo. Hoy hay valores de hasta 28 %

Los Reintegros alcanzaban hasta el 10 %, también en una escala asociada con el valor agregado del producto exportable. Hoy alcanzan 6 % como máximo.

Lo que se busca con el Derecho de Importación es proteger a la industria local de la importación extra Mercosur, en función del valor agregado del producto.



Paralelamente, con el reintegro se procura devolver impuestos a la exportación de acuerdo a la carga impositiva que demandó el procesamiento, que a su vez sería proporcional al valor agregado. Dichos de otra manera: se busca dar incentivo para producir para mercado interno, e incentivo para la producción para exportación.



Además se discrimina entre bienes producidos o no producidos en el Mercosur, brindando protección a los que se elaboran regionalmente, y bajando el arancel de importación de los no elaborados, con el objeto de no encarecer innecesariamente su importación.



Con un arancel de importación promedio de 15%, la Argentina exporta 17 % de su PIB, en tanto que economías menos proteccionistas como Chile y Corea (con aranceles promedio de 6 % y 8%, respectivamente) exportan 32 y 45% de sus PIB respectivamente.



Algunos ejemplos de la estructura vigente:

	Der Imp Extraz	Reintegro	Retención <u>Expo</u>
Ajos	25 %	4,05 %	5 %
Aceitunas	28 %	4,05 %	5 %
Polipropileno	15,5%	3,4 %	5 %
Tubos de polipropileno	17,5 %	5,0 %	5 %



APERTURA DE LA ECONOMÍA

IMPACTO DE LA ESTRUCTURA ARANCELARIA EN CADA SECTOR

La Argentina fue durante varias décadas, hasta 1991, un país con economía cerrada, que aplicaba altos aranceles de importación para proteger a la industria local, y derechos de exportación por razones fiscales. Fue el modelo de sustitución de importaciones. Se entendía que para que la industria local pudiera atender el mercado interno se la debía proteger de la competencia externa.

Esa política determinó la pérdida de participación de nuestro país en el comercio internacional: ya dijimos que a principios de siglo Argentina participaba con el 3 % del comercio mundial y hoy apenas alcanzamos el 0,4 %

Además se produjo una pérdida de competitividad de nuestra industria, que producía con baja eficiencia para el mercado interno, y no estaba preparada para competir en el mercado internacional.

Con la apertura de la economía, que se inició en 1991, se redujeron los derechos de importación, y se eliminaron las retenciones de productos agropecuarios, buscando promover la inserción del país en el comercio mundial.

En el 2001, como resultado de la devaluación y del default, se produjo nuevamente un giro hacia el cierre de la economía

Quiénes se benefician y quiénes se perjudican con la apertura o el cierre de la economía?

- Los reintegros benefician al sector exportador, pero afectan al consumidor, que deberá pagar más caros los productos exportables.

Dicho de otra manera: un exportador que vende un bien de USD 100, y recibe 10 % reintegro en la exportación, tiene la opción de obtener 110 exportando, y naturalmente intentará vender a 110 en el mercado interno.



- Al bajar los aranceles de importación se afecta a la industria sustitutiva de bienes importados, que queda menos protegida frente a la importación, pero se beneficia al consumidor y a las industrias usuarias de bienes importados.
- La apertura no sólo brinda al consumidor precios más bajos, sino mayores posibilidades de elección.
- El sector servicios, productor de bienes no transables, no es afectado por la estructura arancelaria en forma directa, pero una mayor apertura de la economía determina mayores necesidades de transporte, bancos, seguros, comercio, etc.
- Por otro lado debe analizarse también el aspecto fiscal: los reembolsos significan una erogación y los aranceles de importación un ingreso para el estado.



Es natural entonces que la aplicación de una política de apertura que reduce la protección de la industria nacional genere resistencia por parte del sector afectado, pero no debe descuidarse el impacto que esa política tiene en el consumidor.

Normalmente los consumidores no se expresan en forma organizada (y en Argentina somos 40 millones de consumidores).

Por ello es que el análisis debe hacerse considerando a todos los actores involucrados.



TIPO DE CAMBIO

Tipo de cambio nominal: es el que fija la paridad entre divisas.

Ejemplo 1 USD = 8,3 Pesos = 0,75 Euros = 2,26 reales

Tipo de cambio efectivo: el que resulta de aplicar reintegros a las exportaciones y derechos más estadísticas a las importaciones.

Depende de cada producto. Así para aceitunas, el tipo de cambio efectivo resulta de la aplicación del reintegro 4,05 % y de la retención 5 %.

Exportación: $\text{USD } 1,00 \text{ CIF} \times 1,0405 \times 0,95 = 0,99275$

Importac Extrazona (España)

$\text{USD } 1 + (0,5\% \text{ estad} + 28 \% \text{ derecho imp}) = 1,285$

Importación Intrazona (Brasil)

$\text{USD } 1 + (0\% \text{ estad}) = 1,00$

La protección frente a la importación intra Mercosur es nula.



Tipo de cambio real: mide el impacto de los costos en moneda local, sobre un bien que se exporta en divisas, considerando la evolución de precios y de las distintas monedas involucradas.

Ejemplo: en 2012 el dólar creció 8% y los costos crecieron 25 %.

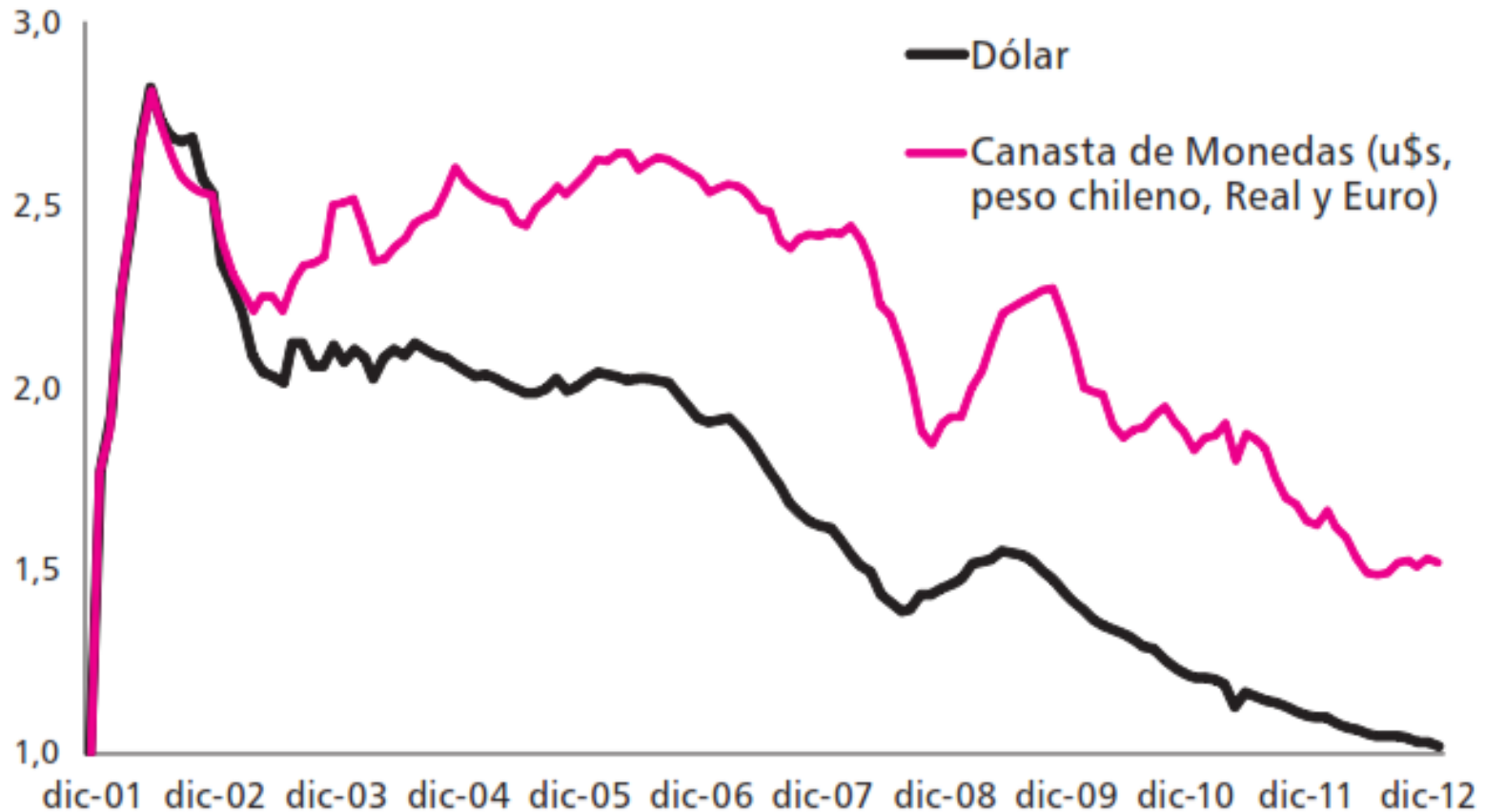
El deterioro del tipo de cambio real en ese año es de

$$(1,08 / 1,25) - 1 = 14 \%$$

Cuando nos referimos al dólar se trata del tipo de cambio bilateral.

Si el cálculo se hace respecto a una canasta de monedas (dólar, reales, euro, yen, etc) se habla de tipo de cambio multilateral.

Tipo de Cambio Real (a precios de Dic.-2001)



El tipo de cambio real respecto al dólar en dic 2012 es igual a 1,0
igual que en dic 2001

Las paridades relativas y la competitividad

Las monedas cambian sus paridades relativas y ello afecta las posibilidades de competir en terceros mercados, o los precios de insumos importados.

En general cuando una moneda se fortalece, el país pierde competitividad en sus exportaciones y favorece las importaciones. Cuando se devalúa ocurre lo contrario.

La devaluación del peso respecto al dólar debería teóricamente mejorar nuestra competitividad en las exportaciones y desalentar las importaciones.

La devaluación del Real afecta negativamente a las exportaciones argentinas a Brasil y favorece las importaciones de ese país.

Paralelamente la devaluación aumenta los costos internos, no solo de los productos importados o con alta incidencia de insumos importados, como por ejemplo los insumos de computación o los medicamentos. También aumentan los costos de los productos nacionales, como por ejemplo la harina o los combustibles, por que el productor, que tiene la opción de obtener más pesos por su producto en el mercado de exportación, aumenta los precios en el mercado interno.

ALGUNAS HERRAMIENTAS DE PROMOCIÓN COMERCIAL E INDUSTRIAL

- **Zonas Francas**
- **Protección contra el dumping**
- **Fijación de cupos**
- **Aplicación de derechos de importación (sector textil)**
- **Devolución de IVA**
- **Sistema Generalizado de Preferencias**
- **Importación de bienes de capital**
- **Importación temporaria**



Zonas Francas

Conceptualmente es un ámbito delimitado que aunque físicamente está ubicado en el territorio nacional, aduaneramente operan como si fueran territorio exterior.

Al mismo podrán ingresar mercaderías desde el exterior, sin el pago de derechos de aduana, y su introducción y extracción no están gravadas con tributos (salvo tasas por servicios prestados).

En las zonas francas pueden desarrollarse actividades de almacenaje, comerciales, de servicio, e industriales. Estas últimas sólo con destino a terceros países, salvo bienes de capital no fabricados en el país.

Las mercaderías que ingresan a Zona Franca no pagan tributos a la importación (IVA, aranceles, tasa estadística), ni tributos a la exportación, si los hubiera. No se pagan impuestos internos ni IVA sobre los servicios de gas, electricidad, comunicaciones, agua, cloacas, desagües.

Sí se pagan impuestos provinciales, municipales, Ganancias, leyes laborales.

En Argentina hay zonas francas en La Plata, Mendoza, Salta, Córdoba, Santa Fé, Comodoro Rivadavia.

En Latinoamérica la zona franca más importante es la de Colón en Panamá, que ocupa 6000 personas y mueve anualmente USD 10.000 millones. Chile desarrolló Iquique y Punta Arenas, y Uruguay Colonia.



Protección contra el dumping

El dumping es una práctica desleal de comercio que consiste en la alteración del libre comercio mediante la aplicación, por parte de un país exportador, de subsidios explícitos o implícitos a las exportaciones de determinados productos.

La industria nacional que se considere dañada por esta práctica, puede solicitar la aplicación de derechos antidumping o compensatorios, para lo cual debe demostrar que el precio del producto importado es inferior al del mercado interno en el país de origen, y que dicho precio afecta a la actividad, existiendo una causalidad precio - daño.

Los derechos antidumping no tienen objeto protectivo o tributario, sino mantener la libre competencia.

Por ejemplo para la importación de duraznos en almíbar procedentes de la Unión Europea, rige un derecho compensatorio de 12,13 a 18,12 % según al país de origen.

Para el aceite de oliva envasado originario de la Unión Europea rige un derecho compensatorio de USD1,00/Kg.

Fijación de cupos

Establece una restricción cuantitativa al volumen de importaciones. Una vez alcanzado el tope se prohíbe el ingreso del producto.

El sistema de cupos se aplica por ejemplo a las importaciones de calzados.



Aplicación de derechos de importación específicos (sector textil)

El sector textil ha venido sufriendo una fuerte competencia por parte de China e India, y el gobierno decidió protegerlo aplicando derechos específicos de exportación, que actúan cuando los precios son tan bajos, que el derecho de importación resulta insuficiente.

El Derecho de Importación Específico Mínimo (DIEM) es un valor fijo que se aplica por unidad de medida al producto importado, que se aplica sólo en el caso en que el derecho de importación ad valorem sea menor al DIEM. Por ejemplo en los tejidos de algodón estampados varía ente USD 4,34 y 5,20/Kg

Devolución de IVA

Vamos a explicar el beneficio con un ejemplo:

Caso de una empresa que vende en **mercado interno**

Compra insumos por	\$ 100
Tributa IVA compras:	\$ 100 x 0,21 = \$ 21 (crédito fiscal)
Vende productos a \$ 120	
Paga IVA Ventas:	\$ 125 x 0,21 = \$ 25,2
Tributa IVA por:	\$ 25,2 - \$ 21 = \$ 4,2

Dicho de otra manera, tributa IVA por el Valor agregado:

$$(\$ 120 - \$ 100) \times 0,21 = \$ 4,2$$

Devolución de IVA

Caso de una empresa que vende **solamente en mercado externo**

Compra insumos por \$ 100

Tributa IVA compras: \$ 100 x 0,21 = \$ 21 (crédito fiscal)

Dado que las exportaciones no tributan IVA, no tiene cómo recuperar el crédito fiscal.

En la práctica, empresas que venden en mercado interno y a la vez exportan son casos intermedios entre los dos ejemplos señalados, y pueden tener o no crédito fiscal, según la participación relativa de las exportaciones.

Las empresas exportadoras que generen crédito fiscal de IVA reciben la devolución del crédito por parte de la AFIP

La industria reclama que esta devolución (junto con los reintegros de exportación) se realiza con mucho retardo.

Sistema Generalizado de Preferencias

Este Sistema consiste en el otorgamiento por parte de 29 países desarrollados de una reducción o eliminación total de derechos de importación, de determinados productos exportados desde países en vías de desarrollo.

El objetivo es incrementar las corrientes comerciales entre países en desarrollo a partir del otorgamiento de Preferencias Arancelarias y de reducción de las restricciones no tarifarias que pudieran existir entre las naciones participantes.

Los países otorgantes de este beneficio son: Unión Europea, EEUU, Suiza, Noruega, Canadá, Japón, Nueva Zelandia, Australia, Bulgaria, Hungría, Polonia, Bielorusia, Federación Rusa, Eslovaquia y República Checa.

Los interesados en iniciar la tramitación, deberán retirar los formularios "A" y "B" en la Secretaría de Industria, Comercio y Minería. No se aplican aranceles.



Importación de bienes de capital

Es un buen ejemplo de distintos criterios de promoción, y como una medida que beneficia a algunos, perjudica a otros.

Cuando se conformó el Mercosur, Brasil tenía alto arancel de importación de bienes de capital, para favorecer a la industria fabricante. Argentina por su parte prefería aplicar arancel 0 % para favorecer a la industria usuaria de los bienes de capital.

En aquel momento se acordó una convergencia de los aranceles hacia un arancel externo común del 14 %. Argentina, sin embargo ha venido prorrogando la vigencia del arancel cero.

Los industriales metalúrgicos reclaman la aplicación del arancel externo común y a su vez reclaman por la protección negativa que resulta de aplicar arancel de importación 14 % al acero.

Importación temporaria

Este régimen consiste en la importación temporaria de mercaderías destinadas a recibir un perfeccionamiento industrial, con la obligación de ser exportadas para consumo a otros países bajo la nueva forma resultante.

Las mercaderías que se importen al amparo del régimen no abonan los tributos que gravan la importación para consumo ni la tasa de estadística, con la única excepción de las demás tasas retributivas de servicios.

NIVELES DE INTEGRACIÓN ENTRE PAÍSES

Área de preferencia arancelaria: los países que conforman el área se conceden preferencias recíprocas. Es el esquema de la ALADI.

Zona de Libre Comercio: se eliminan todas las restricciones arancelarias y para-arancelarias al comercio recíproco. Cada país mantiene su política comercial hacia países de extrazona. Es el tipo de acuerdo que rige para el NAFTA (North American Free Trade Agreement, integrado por Canadá, EUA y México.)

Unión Aduanera: agrega a la Zona de Libre Comercio, la fijación de un arancel externo común frente a terceros países. Sería el caso del Mercosur, si funcionara plenamente.

Mercado Común: agrega a la Unión Aduanera, la libre movilidad de los factores productivos (capital y trabajo) y la adopción de una política comercial común. Requiere armonización y coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales. Fue el caso del Mercado Común Europeo vigente hasta 1993.

Unión Económica: Nivel máximo de integración. Se establece una moneda única y políticas macroeconómicas sectoriales y sociales comunes. Es el caso de La Unión Europea desde 1993.

MERCOSUR

El Mercosur es una Unión Aduanera imperfecta ya que establece comercio mutuo sin aranceles, y fija un arancel externo común para gran parte del universo arancelario, pero fija tratamientos diferenciales para algunos sectores específicos.

Los países miembros originarios son Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Venezuela se ha incorporado recientemente y Bolivia y se encuentra en proceso de incorporación.

Chile, Colombia, Perú, Ecuador, Guyana y Surinam son asociados

Como se señaló, el Mercado Común implicaría la compatibilización de políticas macroeconómicas, objetivo inalcanzable cuando entre los socios se presentan asimetrías tan marcadas como las que muestra Argentina y Brasil.



El Tratado de Asunción

El Tratado de Asunción, firmado en 1991 por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, acordaba la constitución, a partir del 1/1/95, el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) con las siguientes metas:



- Libre circulación de bienes, servicios y factores entre los países miembros.
- Eliminación de derechos aduaneros y restricciones no arancelarias.
- Arancel externo común. Posición comercial externa común.
- Coordinación de políticas macro y sectoriales de: comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones.

Muchos de los "propósitos" del proceso de integración no se han logrado en la práctica. Por eso, a pesar del nombre "Mercado Común del Sur", el Mercosur no es un mercado común.

Se trata, en verdad, de una unión aduanera imperfecta:

- La liberalización del comercio intrazona en el Mercosur aún no es plena (por ejemplo, los sectores azucarero y automotor están exceptuados del arancel cero intrazona).
- Si bien existe un arancel externo común para muchas mercaderías, hay numerosas excepciones al mismo, y los Estados partes tienen la facultad de confeccionar una lista en la que se indican qué bienes quedan exceptuados de dicho arancel, pudiendo modificarla semestralmente.
- En el Mercosur no existe una concreta coordinación de las políticas comerciales entre los Estados partes (ello normalmente exige la creación de un Código Aduanero Común, que en el Mercosur no existe).
- En el Mercosur no existe la libre circulación de capitales, servicios o personas.

El arancel externo común

Para alcanzar la Unión Aduanera se requiere establecer un arancel externo común (AEC). En este sentido se acordó una estructura arancelaria para un 85 % del universo de productos, con escalas de 0 % a 20 %, a regir desde el 1/1/95.

Para los sectores de bienes de capital, informática y comunicaciones, se previó un período de convergencia hasta el 2006, lo que no ocurrió

Las normas de origen para los productos no alcanzados por el AEC tienen por objeto evitar que los países que tienen arancel de importación más bajos puedan "perforar" el arancel de otro con arancel alto. Se establece un mínimo de 60% de componente regional.

Se siguen negociando listas de excepciones de algunos productos sensibles que en el caso de Argentina corresponden a industria siderúrgica, textil y papel.

Las consecuencias

Los cuatro países conforman un bloque de 200 millones de habitantes y un producto bruto próximo al billón de dólares.

El Mercosur está determinando profundos cambios en el comercio intrarregional e implica riesgos y oportunidades para las empresas, centradas principalmente en Brasil.

Los consumidores se benefician con precios más bajos, derivados de la mayor competencia.

Los riesgos para las empresas están dados por las ventajas brasileñas de economía de escala, las asimetrías tarifarias y la pérdida de ventaja que significa la protección arancelaria.

Las oportunidades derivan principalmente de la magnitud del mercado, seis veces superior al nuestro, y de su enorme dinamismo: Brasil siempre consume, aún en épocas de crisis.

Brasil tiene cuellos de botella productivos, y cualquier demanda por reactivación será muy dinámica.

La participación de Argentina en las importaciones brasileñas de alimentos es muy significativa: supera el 60 % en legumbres y hortalizas, productos de molinería y carnes. Argentina es el principal proveedor de Brasil en cereales, frutas, aceites, lácteos.

En general las empresas de Mendoza cuentan con claras ventajas, principalmente las del sector agroindustrial.

La eliminación de aranceles más el aumento del consumo impactaron muy favorablemente en las exportaciones de duraznos, ciruelas, peras y productos agroindustriales.

Otro tanto ocurrió en la Pampa húmeda con lácteos y carnes.

La dimensión de la demanda brasileña requiere una adecuación de la mentalidad y de la estructura exportadora de Mendoza.

Mendoza y Argentina deben sin embargo medir el riesgo de la "brasildependencia": un mercado tan grande, con capacidad para absorber toda la producción, podría determinar una estructuración de la producción a satisfacer ese único cliente, con el riesgo de que cualquier traspié económico o político en Brasil repercuta negativamente en nuestras exportaciones.

Otro riesgo de la excesiva concentración en Brasil está dada por las relativamente menores exigencias de calidad de ese mercado, que pueden determinar que los esfuerzos para adecuarse, sean insuficientes comparados con los requeridos para conquistar otros mercados más exigentes, como EUA, Europa o Sudeste Asiático.

La reflexión es por tanto: sacar partido de la oportunidad que Brinda Brasil, pero no plantearla como una meta fina, sino como un trampolín para acceder a mercados más exigentes y diversificados.

Todo esto requiere un cambio cultural en la mentalidad conservadora del empresariado mendocino. Hace falta integrarse horizontalmente para lograr economía de escala, tecnificarse para lograr costos y calidades competitivas, y proyectarse agresivamente a los mercados.

Mendoza ocupa una posición geo estratégica privilegiada, por su condición de visagra en el corredor bioceánico Mercosur - Pacífico.

ALGUNOS TÉRMINOS USUALES EN COMERCIO EXTERIOR

Organización Mundial de Comercio organismos internacional, en el ámbito de la Naciones Unidas, que tiende a estandarizar y liberar el comercio internacional. El principal objetivo es la reducción de las barreras al comercio, y estimular el comercio internacional.

Incoterms: son reglas adoptadas internacionalmente para definir los alcances de las responsabilidades y riesgos de importador y exportador en las transacciones de comercio exterior. Las más comunes son:

FOB: Free on board. Se refiere a la condición de venta en la cual la el exportador asume todos los costos hasta la carga de la mercadería a bordo. Flete y seguro son por cuenta del importador.

CFR: Cost and Freight: el exportador asume además de los costos anteriores, el flete.

CIF: Cost Insurance and Freight: El exportador asume también el seguro.

Todas estas siglas se refieren al lugar de origen o destino. Por ejemplo en el caso de importaciones: FOB Hamburgo, CIF Buenos Aires.

ETD: Estimated time delivery, fecha aproximada de envío o embarque en origen.

ETA: Estimated time arrival: fecha estimada de arribo a destino.

BL: Bill of landing, conocimiento de embarque. Es el documento que acredita el embarque.

FCL: (Full container load), carga completa de un contenedor

LCL: (Less than container load), carga incompleta.

LC: Letter of credit, carta de crédito: es una modalidad de pago mediante la cual el importador tramita ante un banco un compromiso de pago ante el importador, cuando éste haya cumplido los requisitos de embarque. Con esta forma de pago el exportador se asegura el cobro, pero tiene un costo para el importador.

Draft, Cobranza: es una forma de pago mediante la cual el exportador no requiere garantías de pago al importador. Es más económica que la LC y se emplea cuando hay confianza en la solvencia del importador.

CAD: cash against documents. Equivale a pago al contado.

ENTIDADES RELACIONADAS CON EL COMERCIO EXTERIOR

Fundación Exportar www.exportar.org.ar

Entidad dedicada a la promoción de las exportaciones Argentinas. Organiza ferias y misiones comerciales, brinda información sobre oportunidades comerciales, estudios de mercado, etc.

Secretaría de Comercio Exterior <http://www.comercio.gov.ar/web/>

Estructura arancelaria, mecanismos de promoción de exportaciones

Cancillería: www.mrecic.gov.ar

En el link representaciones argentinas en el mundo brinda acceso a la red de consejeros comerciales

Argentina Trade Net. Portal de negocios de la Cancillería Argentina

<http://www.argentinatradenet.gov.ar/>

ALADI www.aladi.org

Brinda información sobre tratamiento arancelario y preferencias de los países miembros.

MERCOSUR <http://www.mercosur.int> Página oficial

Unión Europea http://europa.eu/index_es.htm

Aranceles en la Unión Europea <http://www.taric.es/>

Pro Chile. www.gob.prochile.cl

Organismos de promoción de exportaciones de Chile, con valiosa información para acceder a sus mercados.



United States International trade Commission www.usitc.gov

Asesora al gobierno sobre impacto del comercio en la industria americana, patentes, prácticas desleales, etc.

Pro Mendoza: www.promendoza.com

Promoción de las exportaciones provinciales

Eurocentro: www.bolsamza.com.ar/euro/euro_completo.htm

Promoción de proyectos y encuentros entre empresarios latinoamericanos y europeos.

Argentina Exporta <http://www.argentinaexporta.com/>

Portal privado de exportaciones argentinas. Brinda información para el desarrollo de negocios de exportación.

INDUSTRIAS Y SERVICIOS I

SECTOR EXTERNO

MUCHAS GRACIAS

