

Claves para desarrollar exportaciones de Pymex

Internacionalización de Empresas

Lic. Marcelo Santoro

Expocomex, 10 de octubre de 2007

Datos macroeconómicos mundiales – Año 2006

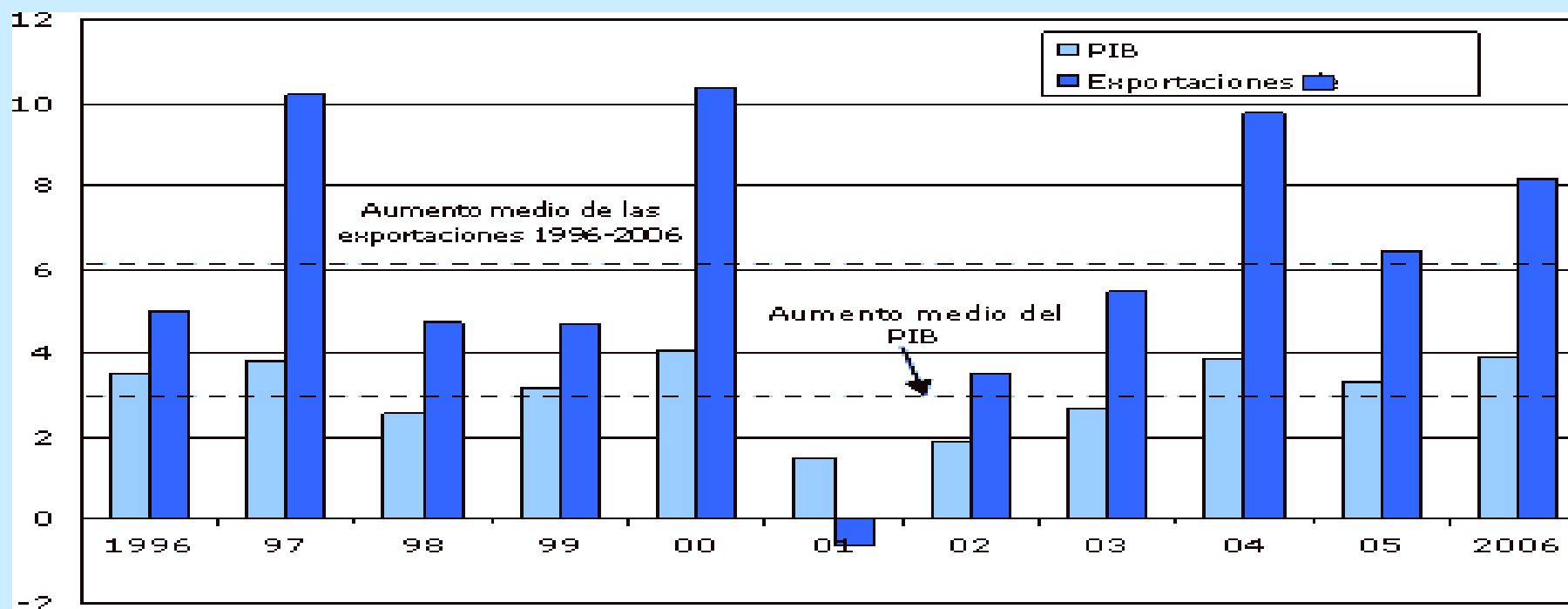
Tasa de Comercio de Mercancías = aumentó 8%

Valor de las exportaciones mundiales de mercancías = USD. 11.760 billones

Comercio de los países menos desarrollados = aumentó 30%

(Por suba de precios del petróleo, metales y otros productos básicos)

Aumento del volumen del comercio mundial de mercancías y del PIB, 1996-2006



Participación de las Exportaciones argentinas en las Importaciones totales de las principales economías mundiales

País %Part.exportaciones arg.



EE.UU.	0,21%
JAPÓN	0,08%
ALEMANIA	0,12%
REINO UNIDO	0,06%
FRANCIA	0,15%
ITALIA	0,25%
CHINA	0,32%
CANADA	0,10%
ESPAÑA	0,50%
MEXICO	0,17%
BRASIL	8,80%

Inserción de productos argentinos 0,40% (actual)
Inserción de productos argentinos 3% (en 1950)

Fuente: INDEC y Banco Mundial

Comercio Exterior de Argentina – Año 2006

Exportaciones USD. 46.569.- MM – Importaciones USD. 34.159.- MM

Superávit Comercial **USD. 12.410.- MM**

Principales productos vendidos:

- Vehículos para transporte de personas y mercancías a Brasil, Venezuela, Chile y México
- Autopartes a Brasil, Alemania y Venezuela
- Mineral de cobre y concentrados a Alemania, España, Corea del Sur, India, Brasil y Japón
- Harinas y pellets de soja a la Unión Europea
- Combustibles a Estados Unidos, España, México, Guatemala, Brasil
- Grasas y aceites vegetales a India, Italia, Argelia, Túnez, Estados Unidos, Sudáfrica, Marruecos y España
- Pescados y mariscos a Francia, Estados Unidos, Brasil, Italia y España

Aumentos de Exportaciones se explica por aumento conjunto en precios y en cantidades

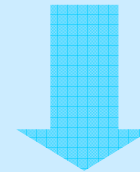


OPERACIÓN DE EXPORTACIÓN



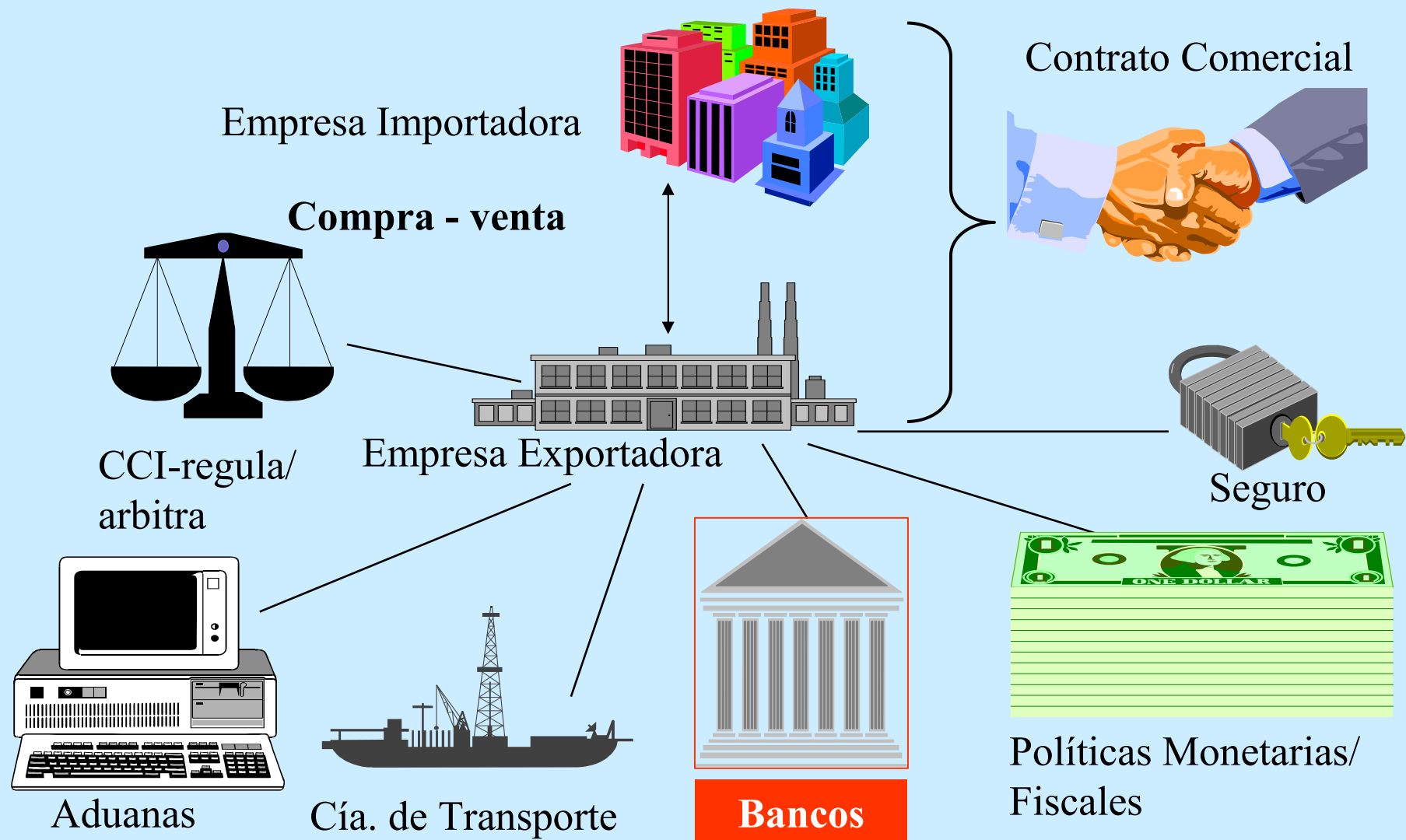
•DUDAS QUE SURGEN

- ¿Compleja?
- ¿Incobrable?
- ¿Inaccesible?
- ¿Costosa?
- ¿Mucha inversión?



INFORMACIÓN
ACTUALIZADA

Las partes intervinientes en el negocio de comercio exterior



LA IMPORTANCIA DE EXPORTAR

¿Por qué exportar?

- Optimizar utilidades ampliando los destinos de sus productos
- Morigerar fluctuaciones económicas del mercado interno e impactos de crisis externas
- Superar la estrechez del mercado local
- Mejorar la presentación y el producto mismo por la incorporación de nuevos materiales, tecnologías, embalajes y envases.
- Buscar una mayor competitividad adaptando el producto objeto de la transacción a las normas internacionales de calidad
- Obtener divisas genuinas

EXPORTAR ES UN PROCESO QUE LLEVA TIEMPO Y NO DEBE SER TOMADO COMO UNA SALIDA COYUNTURAL

PROBLEMAS DE LAS PYMES

- **ESCASO PODER DE NEGOCIACIÓN**
- **REDUCIDA CAPACIDAD DE LOBBYING**
- **ACCESO LIMITADO A LA INFORMACIÓN**
- **CAPACIDAD RESTRINGIDA DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN RELEVANTE**
- **DIFICULTADES DE ADAPTACIÓN A NUEVAS CONDICIONES**

CONSEJOS PARA SUPERARLOS

- **INFORMARSE ADECUADAMENTE**
- **PARTICIPAR EN FOROS / EXPOSICIONES RELEVANTES**
- **RELEVAR Y EMPLEAR TODOS LOS RECURSOS DISPONIBLES**
- **OPTIMIZAR EL APROVECHAMIENTO DE LOS SERVICIOS Y PROGRAMAS GUBERNAMENTALES**

EMPRESA SEGÚN SU GRADO DE PREPARACIÓN

A- EXPORTADOR POTENCIAL

B- EXPORTADOR EN PREPARACIÓN

C- EXPORTADOR



EMPRESA SEGÚN SU GRADO DE PREPARACIÓN

A- EXPORTADOR POTENCIAL

1 - ¿Por qué es importante y necesario exportar?

1.1. - Ventajas del negocio de exportación para una empresa

2 - ¿Qué necesita considerar una empresa para exportar?

2.1.- Tipo de producto: ¿Es exportable? ¿Qué ofrece mi producto?

2.2. - Relación producto/empresa

2.3. - Aspectos operativos y comerciales

2.4. - Forma de venta del producto

3 - Asociatividad empresarial para exportar

EMPRESA SEGÚN SU GRADO DE PREPARACIÓN

A- EXPORTADOR POTENCIAL

4 - Mercados externos más apropiados para iniciar el proyecto

5 - Criterios para seleccionar mercados de exportación:

5.1. - Factores económicos

5.2. - Factores de mercado

5.3. - Aspectos legales

5.4. - Aspectos logísticos

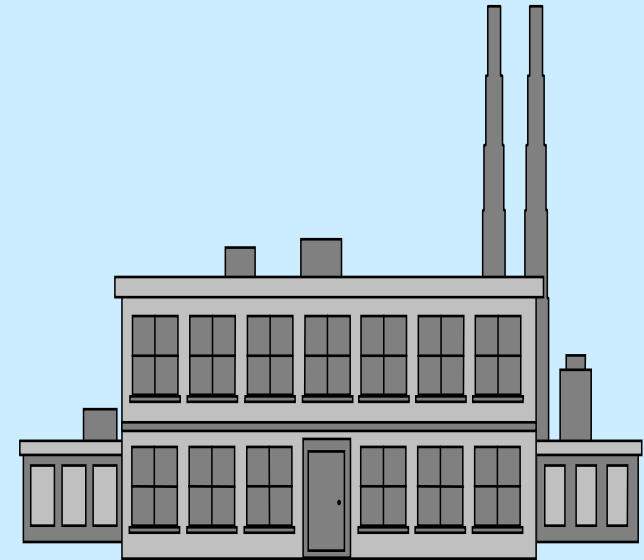
5.5. - Capacidad financiera

5.6. - Infraestructura

6 - Factores de éxito en el mercado al que se desea llegar

7 - Trámites asociados al negocio de exportación

8 - Medios más utilizados para promocionar la oferta exportable



¿Por qué mercado comenzar?

- ➡ **MERCADOS MÁS CERCANOS**
- ➡ **MERCADOS SIMILARES CULTURALMENTE**
- ➡ **MERCADOS DE CRECIMIENTO SOSTENIDO**
- ➡ **MERCADOS QUE OPERAN VOLÚMENES QUE PUEDO ABASTECER**

CLAVE

INICIAR POR EL/ LOS MERCADOS EN LOS CUALES SE PUEDE ADQUIRIR EXPERIENCIA CON EL MÍNIMO COSTO

¿CUÁNDO NO VOY A EXPORTAR?

- **FALTA DE INFORMACIÓN COMPLETA Y ACTUALIZADA**
- **DESCONOCIMIENTO DE LOS PASOS PARA EXPORTAR**
- **DIFICULTAD DE ADAPTACIÓN DEL PRODUCTO A OTROS MERCADOS**
- **FALTA DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS**
- **FALTA DE SERVICIO DE POSVENTA**

Internacionalizar un producto implica

- Lograr una presencia regular en el mercado internacional, aprovechando una ventaja competitiva fuera de su mercado nacional.
- Contar con capacidad para mantener a distancia una corriente de negocios permanente.

Para exportar necesito

- Diseñar un plan de negocios a mediano y largo plazo
- Estar inscripto como exportador / importador ante la Dirección General de Aduanas
- Estar dispuesto a invertir

EMPRESA SEGÚN SU GRADO DE PREPARACIÓN

B - EXPORTADOR EN PREPARACIÓN

1- Inscripción obligatoria en el Registro de Exportadores e Importadores de la República Argentina que se realiza en la Dirección General de Aduanas (sin costo y Formulario OM1228-E)

Azopardo 350 – P.B. – Buenos Aires – Tel: 4338-6400

Lunes a Viernes de 09:30 a 13:00 horas y de 14:00 a 18:00 horas.

Requisito: contar con la Clave única de Identificación Tributaria (CUIT), gestionada ante la AFIP.

Para Personas físicas: tener capacidad para ejercer por sí mismo el comercio, acreditar solvencia necesaria

Para Personas jurídicas: estar inscriptas en la Inspección General de Justicia

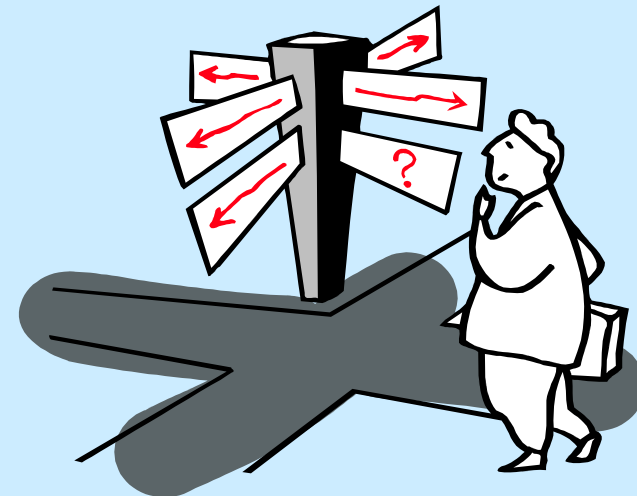
- Régimen para Exportador no habitual

EMPRESA SEGÚN SU GRADO DE PREPARACIÓN

B - EXPORTADOR EN PREPARACIÓN

2- Información básica

- 2.1. – Posición arancelaria del producto a comercializar
- 2.2. – Régimen de reintegros para cada producto
- 2.3. – Derechos a la exportación y Régimen de exención del IVA
- 2.4. – Exigencias del país de destino
- 2.5. – Normativa para liquidar divisas



EMPRESA SEGÚN SU GRADO DE PREPARACIÓN

B - EXPORTADOR EN PREPARACIÓN

2- Información básica

2.1. – Posición arancelaria del producto a comercializar

La Nomenclatura Común del Mercosur clasifica los productos asignando a cada uno una única posición arancelaria. Con la NCM se identifican los incentivos y el tratamiento en destino

<u>Nomenclatura</u>	<u>Descripción</u>	
61	Prendas y complementos de vestir	Capítulo
6105	Camisas de punto para hombres	Partida
6105.10	De algodón	Subpartida Sistema Armonizado (OMC)
6105.10.00	Con mangas largas	Subpartida Regional
6105.10.00.210E	De talle superior al 16 o equival.	Sistema Informático María

EMPRESA SEGÚN SU GRADO DE PREPARACIÓN

B - EXPORTADOR EN PREPARACIÓN

2- Información básica

2.2. – Régimen de reintegros para cada producto

Consiste en la devolución total o parcial de los impuestos interiores (Ingresos Brutos, IVA, Tasas Comunales) que se hayan pagado en las distintas etapas de producción y comercialización de las mercaderías a exportar, nuevas, sin uso, y manufacturadas en el país.

Si la mercadería se elaboró sobre la base de insumos importados directamente por el exportador, el reintegro se otorgará sobre el Valor Agregado Nacional, es decir que la alícuota será aplicada sobre el valor FOB, una vez deducido el valor CIF de los insumos importados. La solicitud se presenta ante la Dirección General de Aduanas en el área de Reintegros. El pago de reintegros se efectiviza una vez presentada la documentación que acredita el embarque de la mercadería.

El trámite puede demorar entre 30 y 60 días.

EMPRESA SEGÚN SU GRADO DE PREPARACIÓN

B - EXPORTADOR EN PREPARACIÓN

2- Información básica

2.3. – Derechos a la exportación y Régimen de exención del IVA

Derechos a la exportación

La aplicación de retenciones encuentra su fundamento en las condiciones vigentes en el actual contexto económico. Según la mercadería a exportar, los aranceles aplicables son de 5%, 10% y 20% sobre el valor FOB de la mercadería a exportar.

Excepciones:

- Mercadería importada temporariamente si se hubiesen incorporado a mercaderías exportadas.
- Exportaciones de material destinado a la difusión turística y realización de ferias y exposiciones, congresos o manifestaciones similares

EMPRESA SEGÚN SU GRADO DE PREPARACIÓN

B - EXPORTADOR EN PREPARACIÓN

2- Información básica

2.3. – Régimen de exención del IVA

El recupero de IVA por operaciones de exportación puede ser:

- Por compensación: débitos propios originados por operaciones en el mercado interno
- Por acreditación: contra las obligaciones impositivas originadas por operaciones y adeudadas por el exportador por impuestos a cargo de la DGI, excepto el mismo IVA.
- Por transferencia: transferencia del crédito del IVA a otro contribuyente
- Devolución: al titular del crédito en efectivo o en títulos valores

La devolución de los importes pagados en concepto de IVA deberán ser devueltos dentro de los 60 días de presentada la solicitud

EMPRESA SEGÚN SU GRADO DE PREPARACIÓN

B - EXPORTADOR EN PREPARACIÓN

2- Información básica

2.4. – Exigencias del país de destino

Se deberá considerar los requerimientos del importador y la documentación exigida por la Aduana de destino.

Las restricciones comerciales pueden agruparse en arancelarias y no-arancelarias.

Arancelarias:

- Derechos ad-valorem: % del valor en aduana de la mercadería, se calcula con base al valor de la factura
- Derechos específicos: en términos monetarios por unidad de medida
- Derechos mixtos: combinación de los anteriores

EMPRESA SEGÚN SU GRADO DE PREPARACIÓN

B - EXPORTADOR EN PREPARACIÓN

2- Información básica

2.4. – Exigencias del país de destino

No-arancelarias:

Pueden tener distintas formas:

- Prohibiciones
- Cupos o cuotas
- Medidas anti-dumping
- Cláusulas de salvaguarda
- Restricciones cambiarias
- Otras exigencias (calidad, presentación, etiquetado, embalaje)



EMPRESA SEGÚN SU GRADO DE PREPARACIÓN

B - EXPORTADOR EN PREPARACIÓN

2- Información básica

2.5. – Normativa para liquidar divisas

Por Comunicación “A” 3473 del BCRA, los cobros por exportaciones de bienes y servicios deben ser liquidados en el mercado único y libre de cambios en los plazos establecidos por tipo de producto (Decreto 690/2002 y Resolución SICM 120/2003), contados a partir de la fecha del cumplimiento de embarque.

El producido de la liquidación de cambio de exportaciones debe ser acreditado en una cuenta corriente o en caja de ahorro en pesos en una entidad financiera.

Los exportadores dispondrán de otros 120 días hábiles para la efectiva liquidación de las divisas por exportaciones

EMPRESA SEGÚN SU GRADO DE PREPARACIÓN

B - EXPORTADOR EN PREPARACIÓN

2- Información básica

CERTIFICACIONES

Hay mercados que ofrecen ventajas a productos si los mismos cuentan con algún tipo de certificación (en función de su origen o del cumplimiento de ciertas normas técnicas de calidad).

Certificado de origen

Para que una mercadería reciba el tratamiento preferencial a través de un acuerdo comercial es preciso establecer que la misma fue producida en el territorio nacional. Esto se acredita mediante el Certificado de Origen. Algunos países importadores lo solicitan como requisito (Ej: Unión Europea).

Es emitido por: - Cámara de Exportadores de la República Argentina

- Cámara Argentina de Comercio, entre otros

EMPRESA SEGÚN SU GRADO DE PREPARACIÓN

B - EXPORTADOR EN PREPARACIÓN

2- Información básica

CERTIFICACIONES

Certificado de calidad

Es un documento que verifica las condiciones de fabricación, embalaje y calidad. Algunos productos requieren la intervención de organismos oficiales para acreditar su calidad.

- Alimentos para consumo humano: Instituto Nacional de Alimentos (INAL)
- Productos, subproductos y derivados de origen animal: Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA) – Coordinación de cuarentenas.
- Alimentos: Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario (ONCCA)
- Libros que contengan mapas: Instituto Geográfico Militar (IGM)

LOS PASOS DE LA EXPORTACIÓN

- 1) INSCRIPCIÓN DE LA EMPRESA en Registro de Exportadores DGA**
- 2) DETERMINAR POSICIÓN ARANCELARIA DE LOS PRODUCTOS EXPORTABLES (Nomenclatura Común del Mercosur) / CONTACTO CON DESPACHANTE DE ADUANAS**
- 3) DETECTAR LOS MERCADOS**
- 4) REALIZAR UN PERFIL O ESTUDIO DE MERCADO**
- 5) SELECCIONAR METODO DE EXPORTACIÓN**
- 6) ANALIZAR MERCADO-TARGET**
- 7) DETERMINACION DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN**
- 8) CONTACTO INICIAL CON EL IMPORTADOR / INCOTERMS**
- 9) ENVÍO DE FACTURA PROFORMA**
- 10) DETERMINACIÓN DEL INSTRUMENTO DE COBRO-PAGO**
- 11) CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE**
- 12) ENVIO DE LA MERCADERÍA**
- 13) SERVICIO DE POST-VENTA**

Nuevas Tendencias y Cambios en el Comercio Internacional

**Cambios en documentación
aduanera y bancaria**

**Solicitud de certificaciones bajo
normas de calidad**

**Incremento de
Barreras
Paraarancelarias**

**Acuerdos para
disminuir aranceles**

**Modificación en la
negociación de
instrumentos de
cobro y pago**



**Proliferación de
Tratados de Libre
Comercio**

**Aumento de Medidas de Seguridad en las
cadenas logísticas (medios de
transporte, almacenamiento y embalaje)**

Solicitud de Certificaciones bajo Normas de Calidad

Normas ISO

9000 - 9001(gestión)

(Versión 2000)

14000 (medioambiental)

22000 (inocuidad de alimentos)

Otras Normas Internacionales

Mercado CE

Mercado UL
(madera/eléctrico)



Norma FSC (forestal)



Certificación de calidad del producto

Eurep Gap (frutas, flores, hortalizas)



- 1- Las empresas certificadas exportan más que las que no lo están
- 2- La imagen de la empresa mejora en el mercado internacional

Solicitud de Certificaciones bajo Normas de Calidad

Objetivo: Verificar que el producto exportable cumpla con los requerimientos de seguridad del mercado de destino (país/bloque/ región)

Normas Internacionales

Aparatos eléctricos



EE. UU.	Marca UL	- Corea del Sur	Marca EK y K
Canadá	Marca ULC	- China	Marca CCC
México	Marca NOM	- India	Marca ISI
U.E.	Marca CE		
Alemania	Marca GS		
Brasil	Marca Inmetro		
Japón	Marca PSE		

Auge de Productos Orgánicos

Principales producciones orgánicas:

- frutas frescas; - cereales; - oleaginosas; - carne; - lana; - té;
- yerba mate; - aceitunas; - tabaco; - caña de azúcar; - vinos.

Argentina exporta el 90% de su producción orgánica y es el tercer productor mundial del sector en superficie (3 millones de hectáreas), superada por Australia (con 7 millones de hectáreas) y China

Principales destinos de las exportaciones orgánicas y gourmet:

- Estados Unidos; - Unión Europea; - Suiza; - Japón
- Se ha constituido el MAPO – Movimiento Argentino de Producción Orgánica con sede en San Marcos Sierra (Córdoba)**

Incremento de Barreras Paraarancelarias

Reglamentaciones comerciales de los Estados susceptibles de obstaculizar, directa o indirectamente, los intercambios comerciales

Principales:

- 1- Certificaciones técnicas y homologaciones sobre normas de calidad
- 2- Dobles controles fronterizos e inspecciones de pre-embarque
- 3- Limitaciones en los puntos de entrada de las mercaderías
- 4- Reglamentaciones en materia de precios y márgenes comerciales
- 5- Limitaciones a productos importados para la exposición en ferias
- 6- Restricciones en materia de pagos y créditos y giro de divisas
- 7- Normas específicas de etiquetados y composición de productos
- 8- Requisitos adicionales en documentaciones por Cartas de crédito.

Incremento de Barreras Paraarancelarias

BRASIL

Servicio de Control Aduanero – Porto Seco de Foz do Iguacu

Comunicado PSFI/IMP N° 10/2004 del 27/08/04 - INCOTERMS

A partir del 13/09/04, no serán admitidos Facturas Comerciales y Conocimientos de Carga (CRT, AWB, B/L) que presenten un Incoterm que no corresponda al medio de transporte utilizado conforme lo establecido en los Incoterms 2000 en vigencia desde el 1°/01/2000.

Servicio de Control Aduanero – Aduana de Uruguaiana

A partir del 13/09/04 los despachos de exportación e importación deberán ser acompañados de la Lista de Empaque o Lista de Romaneo.

Incremento de Barreras Paraarancelarias

ECUADOR



Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio

El 30/03/05 el Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN – www.inen.gov.ec) estableció requisitos mínimos que deben cumplir los siguientes artefactos de uso doméstico para producción de frío, con el objeto de prevenir riesgos para la salud, la seguridad y el medio ambiente:

- Refrigeradores domésticos**
- Artefactos domésticos para almacenamiento de alimentos congelados**
- Congeladores domésticos de alimentos**

Los cuales deben cumplir las Normas Técnicas Ecuatorianas NTE 2206 y 2297 sobre condiciones generales, requisitos de envase, empaque, etiquetado y ensayos de conformidad

CLAVES PARA DESARROLLAR EXPORTACIONES PYMES

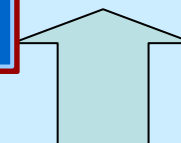
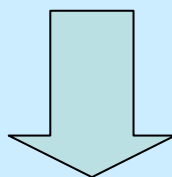
C- EXPORTADOR

Operatoria Comercial



Operatoria Bancaria

EXPORTACIÓN



Operatoria Aduanera



Operatoria Logística

OPERATORIA COMERCIAL

PERFILES DE MERCADO

- Situación de mercado, clasificación tarifaria, régimen arancelario, convenio vigente con Argentina, régimen preferencial con Argentina, impuestos internos, documentos exigidos en aduana de destino
- **Importaciones de los últimos 3 años**
- **Países proveedores de los últimos 3 años**
- Consumo en destino
- Exportaciones de los últimos 3 años
- Canales de comercialización más usuales (representante, broker, importador, mayoristas, supermercados, grandes tiendas)

FUENTES DE INFORMACIÓN

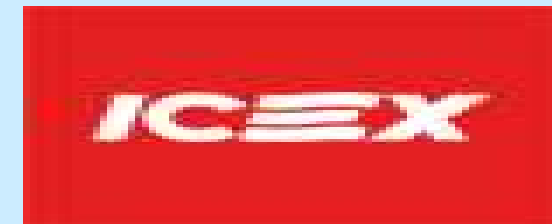
ORGANISMOS DE PROMOCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR



CENTROAMERICA



JAPÓN

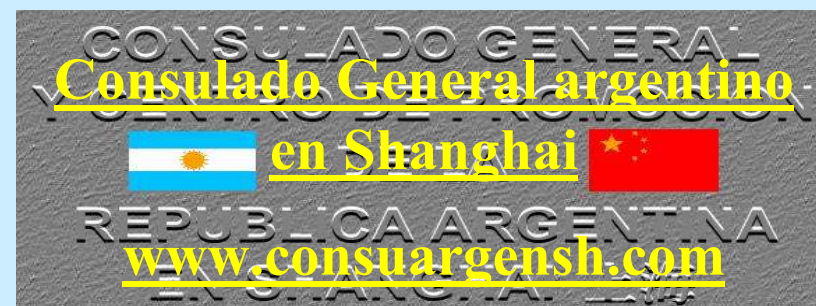


ESPAÑA

UP | Universidad de Palermo



Agregadurías Comerciales en Embajadas argentinas en el exterior



Sección Comercial - Embajada Argentina en Seúl, Corea del Sur

OPERATORIA COMERCIAL

Negociaciones Mercosur – India

Durante las últimas reuniones que tuvieron lugar en Nueva Delhi en marzo se terminó de firmar el Acuerdo Preferencial de Comercio entre el Mercosur y la India. Se firmaron los cinco anexos del Acuerdo y ahora deberá transitar los trámites parlamentarios correspondientes.

Negociaciones Mercosur – Sacu

Tendientes a celebrar un Acuerdo de Preferencias Fijas con la Unión Aduanera de África Austral. A fines de marzo Botswana adhirió al Acuerdo, pero resta completar la negociación sobre requisitos de origen entre los bloques.

Negociaciones Mercosur – UE

Se encuentran en punto muerto y se duda que haya entendimiento este año.

OPERATORIA LOGÍSTICA

La Unión Europea se convirtió en un bloque sanitario único para la importación de alimentos

A partir del 1º/01/2006 las exigencias se unificaron con relación a los niveles máximos permitidos para residuos de pesticidas y contaminantes en las exportaciones de frutas y cereales, entre otros productos.



OPERATORIA LOGÍSTICA

Países del N.A.F.T.A. (EE.UU., Canadá y México) acatando la NIMF N° 15/02 de la FAO – Directrices para reglamentar el embalaje de madera utilizado en el comercio internacional establecieron que:

los pallets y embalajes de madera utilizados en los envíos a los países del N.A.F.T.A., de cualquier tipo de mercancía, deberán haber sido objeto de un tratamiento fitosanitario a través de la fumigación con bromuro de metilo o tratamiento por calor y según ciertos requisitos y condicionantes técnicos de la norma. El tratamiento será acreditado por el exportador mediante un certificado con indicación de las nuevas condiciones. Con esta medida se pretende evitar la introducción de plagas exóticas a través de los embalajes de madera.



OPERATORIA LOGÍSTICA

Programa de Manifiesto Adelantado

24 horas antes de que la carga se coloque en un barco hay que transmitir el manifiesto a la Aduana de los Estados Unidos. Si se envía un mensaje de no subir un contenedor después de que el barco ha zarpado se le ordena que lo descargue en otro puerto antes de seguir viaje a EE.UU.

Ley de Seguridad en la Aviación y el Transporte

Se ocupa de la seguridad en los aeropuertos y zonas aledañas y de aviones comerciales

Ley contra el Bioterrorismo

Protege contra un ataque terrorista biológico vigilando alimentos y medicinas que entran en los Estados Unidos. Entre los requisitos está que las compañías que fabrican, procesan, empaquetan o almacenan alimentos con destino a EE.UU. se inscriban en la Dirección de Alimentos y Medicamentos (FDA) y notifiquen los envíos por adelantado

OPERATORIA LOGÍSTICA

Iniciativa de Seguridad de Contenedores (CSI)

Establece funcionarios de la Aduana americana en puertos extranjeros para garantizar la integridad de la carga en contenedores con destino a EE.UU.

Asociación Comercial Aduanera contra el Terrorismo (C-TPAT)

Programa público-privado en que las compañías implementan voluntariamente procedimientos para asegurar la carga contra el terrorismo. Las compañías designadas como importadores “de bajo riesgo” pasan más rápido los controles fronterizos.

Ley de Reforma de Entrada con Visa y Ampliación de la Seguridad Fronteriza

Se ocupa principalmente de cuestiones de inmigración y fija nuevos requisitos para las visas de entrada en los Estados Unidos. A ciertos extranjeros que visitan los EE.UU. se les toman fotografías y huellas digitales.

OPERATORIA BANCARIA

Comunicación “A” 3602 del Banco Central de la República Argentina

Registración de obligaciones financieras externas - Declaración de pasivos con el exterior (deudas) por trimestre calendario vencido, mediante aplicativo suministrado por el BCRA, -www.bcra.gov.ar

Comunicaciones “A” 3609 / 4415 / 4443 / 4672 - del Banco Central de la República Argentina

Declaración y seguimiento de anticipos y prefinanciaciones de exportación

Comunicación “A” 4237 y “A” 4305 del Banco Central de la República Argentina

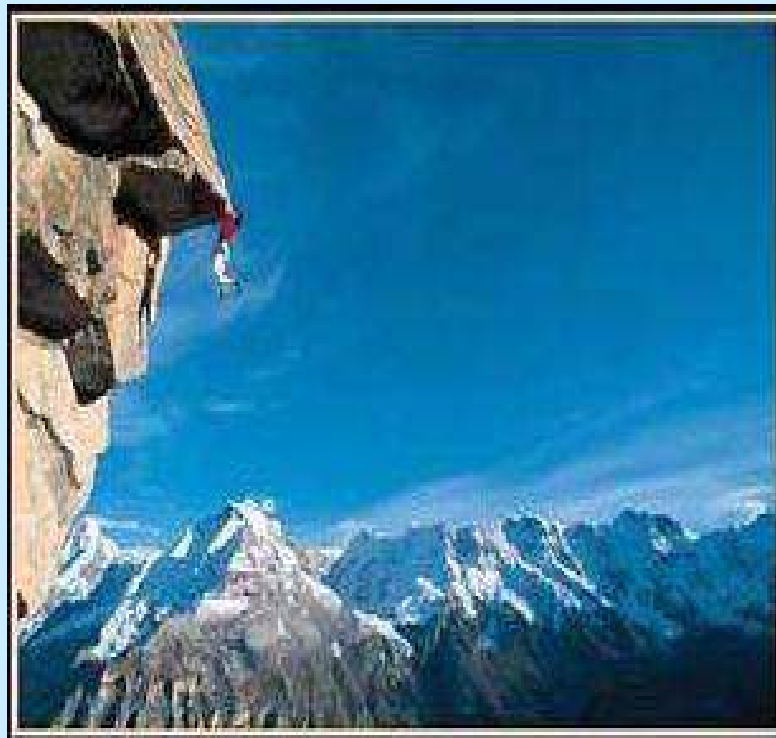
Se implementó un Sistema de Relevamiento de Inversiones Directas. Según esta norma las personas físicas y jurídicas residentes en la Argentina deberán registrar sus inversiones en el exterior, al mismo tiempo que las personas físicas y jurídicas no residentes en la Argentina deberán hacer lo mismo con las inversiones que hagan en el país. La Declaración es obligatoria cuando la inversión en el exterior de residentes en el país sea superior a USD. 1 MM y para los extranjeros cuando la inversión en el país sea superior a los USD. 500.000.-

Riesgos en las Operaciones de Comercio Internacional

Riesgo político / país

Riesgo performance

Riesgo oferta-precio



Riesgo comercial

Riesgo en el transporte internacional

Riesgo de cambio

Riesgo documental y transaccional

Factores mitigadores

OPERATORIA BANCARIA

Modalidades de Pagos Internacionales

◆ **PAGOS DIRECTOS:**

Intercambio Compensado (Trueque)

Pagos en Efectivo



◆ **PAGOS INDIRECTOS:**

Cartas de Crédito o Créditos Documentarios

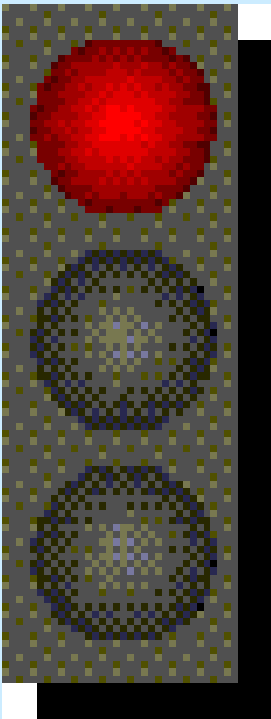
Cobranza (Simple o Documentaria)

Ordenes de Pago / Transferencias

Cheques Bancarios

ESQUEMA DE PRODUCTOS BASICOS

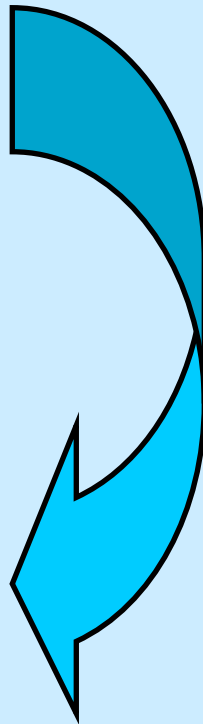
**RELACION
EXPORTADOR
IMPORTADOR**



CARTA DE CREDITO

COBRANZA

**TRANSFERENCIA /
ORDEN DE PAGO**

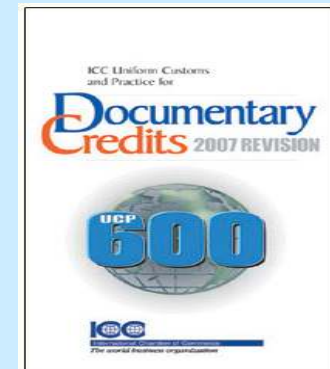


**INCREMENTO DE
CONFIANZA ENTRE
LAS PARTES**

BANCARIAS

OPERACIONES DOCUMENTARIAS

- Nueva Publicación Créditos Documentarios – UCP 600 – Cámara de Comercio Internacional de París - 2007
- Plazo menor para revisión de documentos = 5 días hábiles
- Términos de negociación
- Aceleración de plazos en operaciones vista
- Flexibilidad en emisión de documentos (factura comercial, documento de embarque)
- Plazo de presentación de documentos originales = 21 días naturales después de la fecha de embarque
- Publicación Cobranzas – CCI Años 2008/2009



Misiones Comerciales

	<p>Misión Comercial Multisectorial a GUATEMALA Y PANAMÁ <i>1 al 5 de Octubre de 2007</i></p>	
	<p>Misión Comercial Multisectorial a Japón y Corea <i>5 AL 9 DE NOVIEMBRE DE 2007</i></p>	
	<p>MISION COMERCIAL SECTORIAL A SUDAFRICA <i>de fabricantes de máquinas envasadoras</i> <i>19 al 23 de Noviembre de 2007</i></p>	
	<p>Misión Comercial a Venezuela <i>Indumentaria Textil y Cueros, Marroquinería y Accesorios</i> <i>20 al 22 de Noviembre de 2007</i></p>	
	<p>MISION COMERCIAL MULTISECTORIAL AL GOLFO PÉRSICO <i>1 al 6 de diciembre de 2007</i></p>	

www.argentinatradenet.gov.ar

PROMOCIÓN COMERCIAL – Contactos – Marketing Internacional

MEDIOS DIGITALES – SITIO WEB - Sugerencias

Debe contener	NO debe contener
- Información específica del producto en inglés y español (resaltando “calidad”)	- Abundancia de fotos que no agreguen valor
- Identificación clara de la empresa (incluyendo foto)	- Excesivas animaciones
- Contactos personalizados	- Mails con “info” / “ventas”
- Servicio de posventa	- Información innecesaria

MEDIOS DIGITALES – EJEMPLOS: www.tips.org.uy

La Comunidad Latinoamericana de Comercio Electrónico para Pymes

América

- | | | | |
|-------------|------------------|-------------|------------------------|
| ■ ARGENTINA | ■ COSTA RICA | ■ GUATEMALA | ■ PERU |
| ■ BOLIVIA | ■ CUBA | ■ MEXICO | ■ REPUBLICA DOMINICANA |
| ■ BRASIL | ■ ECUADOR | ■ NICARAGUA | ■ URUGUAY |
| ■ CHILE | ■ EL SALVADOR | ■ PANAMA | ■ VENEZUELA |
| ■ COLOMBIA | ■ ESTADOS UNIDOS | ■ PARAGUAY | |

Europa

- | | |
|------------|-----------------|
| ■ ALBANIA | ■ POLONIA |
| ■ ALEMANIA | ■ REP. CHECA |
| ■ BULGARIA | ■ REP. ESLOVACA |
| ■ HUNGRIA | ■ RUMANIA |
| ■ ITALIA | |

Asia

- | | |
|--------------|-------------|
| ■ BANGLADESH | ■ NEPAL |
| ■ CHINA | ■ PAKISTAN |
| ■ FILIPINAS | ■ SRI LANCA |
| ■ INDIA | ■ TAILANDIA |
| ■ INDONESIA | |

África

- | | |
|-----------|-------------|
| ■ EGIPTO | ■ SUDAFRICA |
| ■ NAMIBIA | ■ UGANDA |
| ■ NIGERIA | ■ ZIMBABWE |



MEDIOS DIGITALES – EJEMPLOS: www.italtrade.com

The Official Gateway to Italian Business and Trade

Argentina - Microsoft Internet Explorer

Archivo Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda

Atrás Búsqueda Favoritos Multimedia

Dirección <http://www.italtrade.com/countries/americas/argentina/index.htm> Ir Vinculos

ital trade.com
The Made in Italy Official Portal

The Made in Italy Official Portal

by the Italian Institute for Foreign Trade

About Us Contact Site Map Links Search

Nuestra oficina en su país

Argentina

Buenos Aires
Instituto Italiano
De Comercio Exterior
Entidad De Gobierno
Av. Del Libertador 1068
Piso 10 B
C1112ABN - Buenos Aires
Tel.:(0054 11)48071414
Fax:(0054 11)48021926/1876
E-mail: buenosaires@buenosaires.ice.it

horario de atención al público:
lunes - jueves: 9.00-13.30 / 14.30-17.30
viernes: 9.00 / 14.00

Organigrama

Invest in Italy

Estadísticas de Comercio Exterior
Para obtener más información sobre los intercambios comerciales con Italia.

B2B area
The Made in Italy business directory
A comprehensive and searchable directory of over 50,000 Italian manufacturers and suppliers, with company profiles, online catalogues and business opportunities

► **Search the Directory**

Usted puede enviar un pedido u ofrecer productos y servicios a firmas italianas.

► **Quiere usted enviar su propuesta comercial?**

Empresas italianas en Argentina
Firmas italianas interesadas en su mercado.

Italia y el mercado mundial
Nuestro Reporte Anual de Comercio Exterior

www.ice.gov.it
PER VISITATORI ITALIANI

2015 EPO
El Instituto Italiano para el Comercio Exterior apoya la candidatura de la ciudad de Milano a la Exposición Universal "Expo 2015"

Internet

Inicio Microsoft PowerPoint ... Argentina - Microsoft ... Cámara Exportadore... Red TIPS, La Comuni... ES 11:41 p.m.

MEDIOS DIGITALES – EJEMPLOS: www.pymeslatinas.com

E-marketplace - ALADI – Asociación Latinoamericana de Integración

www.pymeslatinas.com - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Home Search Favorites Media

Address <http://www.pymeslatinas.com/> Go

pymeslatinas

Oportunidades de negocios para micro, pequeños y medianos empresarios

Asociación Latinoamericana de Integración

español
portugués
english

Registre su oferta y demanda en forma gratuita

Consultas
por sector
por producto
por país
por empresa
por oferta
por demanda

Representación y/o Distribución

quiénes somos | noticias y artículos | eventos pymes | portal empresarial ALADI | links | contáctenos | importante | salir

Done

Start | 6 Microsoft O... | Control y Segui... | 4 Microsoft O... | 3 Microsoft O... | 060908_1758 (... | 2 Internet E... | Macromedia Fir... | ES | 01:08 p.m.

2007

Año de cambios importantes en el comercio internacional

A nivel internacional

- **Nueva publicación Créditos Documentarios – UCP 600**
- **IV Enmienda al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías**
- **Nueva publicación de Cobranzas – CCI Años 2008/2009**

A nivel local

- **Proyecto de transacciones entre Brasil y la Argentina sin uso del dólar**
- **Actualización del Registro de Importadores y Exportadores en Aduana**



¿SE PUEDE
EXPORTAR!!

Claves para desarrollar exportaciones de Pymex

Lic. Marcelo Santoro

Mail: cedex@palermo.edu

Mail: internationaldesk@santanderrio.com.ar

¡Muchas gracias!

Próximo encuentro Cedex – 11 de octubre de 2007

Expocomex - Resultados Encuesta Pymex 2007 del CEDEX.

**Observaciones y recomendaciones para
las Pymes, a cargo del Director del CEDEX, Pablo Orlandi**