

# CEDEXboletíndenoticias

- 01. NOTA
- 02. INFORMACIÓN PARA PYMES
- 03. NOTICIAS
- 04. LEGALES



## + nota



### ¿Cómo puedo empezar a exportar mis productos?

**Lic. Diana Silveira**  
Coordinadora del Cedex

Para empezar a exportar es necesario tener en cuenta una gran cantidad de datos concretos. Algunas veces, la estrategia de exportación deviene de un proceso continuo y de largo plazo para posicionarse en los mercados extranjeros. Otras veces, tan sólo significa una gestión esporádica para colocar una venta puntual. Lo ideal sería el primer caso, no sólo para garantizar una continuidad, sino también para permitirle a la compañía la amortización de la inversión y del tiempo destinado.

Cualquiera sea la situación, los procesos claves y principales, a la hora de exportar, se pueden resumir y simplificar en los siguientes puntos:

**1. Elegir un producto.** Será necesario identificar cuál (o cuáles) de los productos (o servicios) de la empresa está en condiciones de competir en el mercado externo. Esta elección se sustenta en los estándares de calidad del producto, en su excelencia, en su reconocimiento, en su demanda y en su costo, entre otros factores. Conocer el producto es clave, no sólo en el momento de identificar fortalezas, sino también a la hora de vislumbrar sus debilidades.

Una vez realizada la elección, es necesario clasificar el producto según su posición arancelaria. También es importante tener en cuenta la adecuación del producto al mercado de destino, en términos de etiquetado y envasado; y analizar la capacidad de producción frente a un volumen de demanda acorde al mercado elegido.

**2. Elegir el mercado de destino.** Será importante tener datos concretos, concisos y actualizados de las oportunidades que generan los mercados de los destinos seleccionados. Una sugerencia es ingresar en las páginas de Internet de los organismos de promoción comercial locales y externos, como así también en las cámaras de comercio, para informarse sobre los competidores, características y gustos.

Hay que estar dispuesto a recabar información, procesarla y volcarla al producto elegido, a fin de reducir, lo más posible, los "imprevistos". Algunas páginas recomendadas a tal fin (en inglés), son: [www.tradstatweb.com](http://www.tradstatweb.com), <http://globaledge.msu.edu>, <http://comtrade.un.org>, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade>. En español: [www.kompass.com](http://www.kompass.com), [www.export-ar.org](http://www.export-ar.org) y [www.aiera.org](http://www.aiera.org)

También es clave tener en cuenta las pautas culturales de estos mercados, y su forma de hacer negocios y negociar. Para empresas pequeñas, se recomienda comenzar por los mercados limítrofes, que ofrecen ventajas logísticas.

**3. Asignar el equipo de trabajo.** Desde el punto de vista organizativo, la estrategia de exportación implica involucrar a los diferentes departamentos de una empresa. Estemos hablando de una empresa mediana o una pequeña, es necesario generar el incentivo, por parte del equipo, hacia un fin común exitoso. Comunicar claramente los objetivos a alcanzar y los medios que se poseen, resulta clave.

**4. Determinar la inversión necesaria y disponible.** Resulta muy importante involucrar al departamento financiero/contable, o a la persona de la empresa encargado de las finanzas, a fin de elaborar un estimativo de la inversión necesaria para exportar. Capacitar al equipo en operatoria bancaria también es una recomendación. Así también, buscar alternativas para maximizar los costos

de logística, empaque y seguros, es una opción que muchas veces puede permitir abrir el abanico de productos.

**5. Informarse sobre las regulaciones, normas y requisitos.** En este punto, juega un papel decisivo la buena elección de un asesor o despachante de aduanas que tenga conocimiento sobre las normativas, leyes y requisitos a la hora de exportar nuestro producto. En definitiva, que conozca la operativa aduanera. A modo de recomendación, el site en inglés [www.ita.doc.gov/td/tic](http://www.ita.doc.gov/td/tic) provee de información sobre los tributos de importación. Este requisito nuevamente es necesario para reducir imprevistos en el futuro, a menos que las reglas cambien en la marcha.

Si se desea exportar el producto con su marca, será necesario registrarla en el mercado de exportación, como así también inscribir a la empresa en el registro de exportadores e importadores. También es prioritario informarse sobre los reintegros a la exportación por parte del Estado.

Otra recomendación es averiguar los acuerdos comerciales existentes entre los países involucrados y los países con quienes estoy compitiendo por el mercado en cuestión, para determinar mi competitividad (tanto a favor como en contra).

**6. Definir la promoción del producto y la forma de inserción.** Según el producto y el mercado, elegir si conviene la entrada indirecta o directa. Es decir, a través de: un agente (trabaja a comisión), un distribuidor (trabaja con un margen de ganancia y, generalmente, tiene stock de producto), o una vía directa al usuario final. Esto último elimina tanto al agente como al distribuidor, pero implica mayor responsabilidad para el exportador. Las diferentes necesidades del exportador definirán la mejor opción.

**7. Plantearse objetivos y metas.** Analizar los riesgos y tratar de minimizarlos, con la mayor cantidad de información y previsión posible.

Si se tienen en cuenta los puntos mencionados, se podrá esbozar un sencillo plan de exportación que servirá como punto de partida de una estrategia de expansión.

Hay que tener la sabiduría de aceptar que, a veces, se pueden cometer equivocaciones a la hora de ir respondiendo a los puntos, y que es necesario replantear la estrategia. No es aconsejable ajustarse a un plan demasiado rígido que nos convierta en prisioneros de malas decisiones.

La clave es ser flexibles: probar e ir ajustando las determinaciones de acuerdo a los resultados, porque el contexto cambia y los actores involucrados también. Tener constancia y perseverancia puede garantizar que se llegue al éxito deseado.



## + información para pymes



### Internorga 2009

Del 13 al 18 de marzo, se desarrollará en Hamburgo, Alemania "INTERNORGA 2009". La misma contará con la presencia de representantes del sector de hostelería, gastronomía, servicios de comedores, panadería y repostería. Tendrán lugar a su vez sectores diferenciados para la exposición de productos alimenticios y equipamientos para el sector hotelero.

Para mayor información contactar a Hamburg Messe und Congress GMBH Company, al (49 40) 3569-2468 o vía email a [info@internorga.de](mailto:info@internorga.de)



### Motexha 2009

Del 07 al 09 de abril, se desarrollará en Dubai, Emiratos Árabes Unidos "MOTEXHA 2009". La misma contará con la presencia de sectores de materiales textiles, pieles, hilados y sectores a fines. Estarán presentes también sectores del cuero y se expondrán accesorios de moda.

Para mayor información comunicarse al (971 4) 335 243, o vía email a [info@iirme.com](mailto:info@iirme.com)



## Siam 2009

Del 22 al 27 de abril, se desarrollará en el Bassin de l'Agdal: Sahrij Souani Ville Ancienne en Fez, Marruecos "SIAM 2009". La misma contará con la presencia de sectores agrícolas, con espacios privilegiados para encuentros e intercambios entre operadores del sector.

Para mayor información comunicarse al (212) 35460300 o vía email a [salon.agriculture@gmail.com](mailto:salon.agriculture@gmail.com)



## + noticias



### Preparan un paquete bonaerense para reactivar el sector industrial

Aunque con el presupuesto algo ajustado, el gobierno bonaerense prepara un agresivo paquete de medidas tendiente a reactivar al sector industrial, muy golpeado por la crisis económico – financiera internacional. La estrategia de Daniel Scioli es apurar su puesta en marcha para marzo, a partir de cuando la caída de la actividad comenzará a percibirse con mayor fuerza, coinciden funcionarios y empresarios.

11 de Febrero  
de 2009

Por Natalia Donato  
[www.cronista.com](http://www.cronista.com)

Fuentes del Ministerio de Producción bonaerense, que conduce Alejandro Aría, adelantaron a El Cronista que entre las alternativas figuran el incremento de los subsidios para los parques y distritos industriales y el relanzamiento de los proyectos de inversión presentados en el marco de la Ley de Promoción de Inversiones provincial. "Tenemos 135 iniciativas por más de \$ 1.500 millones que estamos a punto a aprobar. Vamos a ser mucho más agresivos en todos los instrumentos de promoción que tenemos", aseguró una alta fuente de la cartera.

"No queremos que se escape ninguna inversión de Buenos Aires", les aseguró Aría a los dirigentes de la Unión Industrial bonaerense (UIPBA) en una reunión que mantuvieron la semana pasada. Según afirmó el titular de la entidad, Osvaldo Rial, "existe una sólida voluntad del gobierno de aplicar todos los instrumentos necesarios para mantener las inversiones y los puestos de trabajo". Rial agregó que la entidad que nuclea a las industrias de Buenos Aires está realizando, junto con el gobierno, un monitoreo de todos los sectores y del impacto que están sufriendo por la crisis.

Los sectores en los que la cartera productiva bonaerense está poniendo mayor énfasis es en los exportadores, que están completamente paralizados a raíz de la estrepitosa caída del comercio mundial. Los rubros más golpeados son el autopartismo, la maquinaria agrícola, las curtiembres y la industria frigorífica. Las medidas en estudio son las siguientes:

- Reactivación de los proyectos presentados en el marco de la Ley 13.656 de Promoción Industrial: Son 135 iniciativas por más de \$ 1.500 millones. Gozarán de una exención total de hasta 10 años. El beneficio es para las empresas que construyan una planta nueva, amplíen o incorporen un nuevo proceso productivo. La intención oficial es que las empresas mantengan el nivel de actividad y los puestos laborales.
- Incremento de subsidios: las transferencias a parques industriales de Buenos Aires para la realización de obras de infraestructura crecerán de \$ 5 millones a \$ 12 millones en los próximos meses, en tanto que los subsidios a los distritos productivos –conglomerados de empresas sectoriales agrupadas en una misma región – para la compra de bienes de capital aumentarán a \$ 7 millones. En ambos casos, los fondos serán canalizados a través de los municipios, que serán luego los que los distribuyan
- Moratoria impositiva: Scioli también prepara una moratoria que estará orientada a las industrias con perfil exportador, dijeron en la cartera que dirige Aría.





## Crece el temor a que se disparen quiebras empresarias por el freno de la actividad

La desaceleración de la economía argentina está afectando más de lo previsto la situación financiera de las empresas. A tal punto es así, que en muchos sectores la cadena de pagos está virtualmente quebrada y según un informe que se conoció ayer la cantidad de cheques rechazados se cuadruplicó durante el primer mes del año. Esto, aseguran los especialistas, podrían anticipar un fuerte aumento de las quiebras durante 2009.

11 de febrero  
de 2009

El Cronista  
Por Juan Cerruti  
www.cronista.com

La cantidad de cheques rebotados en enero llegó a 372.309, lo que representa un aumento de nada menos que 355,51% frente al mismo periodo de 2008. Los datos pertenecen a la empresa Fidelitas, y están confeccionados en base a cifras oficiales del BCRA. Sólo en el primer mes del año se rechazaron cheques por un monto global de \$ 1.572 millones, cuatro veces y media más que hace un año atrás.

"Estamos convencidos de que próximamente veremos un marcado aumento en la cantidad de juicios ejecutivos y pedidos de quiebra, impulsados por los tenedores de cheques rechazados para conseguir su cobro", vaticinó Fidelitas en su informe. "El fuerte aumento de cheques sin fondos está exhibiendo un acentuado deterioro en la cadena de pagos", agregó.

Al repasar la evolución de los cheques rechazados se puede observar que hubo un primer aumento en abril y mayo del año pasado, justo cuando se produjo el conflicto del campo con el Gobierno y el paro rural. Luego este proceso siguió creciendo, hasta que volvió a dispararse a partir de octubre con el rebrote de la crisis financiera internacional. Pero su punto más álgido lo tocó recién en enero último.

En adelante, con la economía en franco enfriamiento y la sequía que afecta a gran parte de la producción agropecuaria, cabría esperar que continúe el deterioro en la cadena de pagos de las empresas. La caja, en muchos casos, ya no alcanza para autofinanciarse y el acceso al crédito se encareció significativamente en los últimos meses. La menor demanda minorista, a su vez, genera un descenso en las ventas de las empresas que retroalimenta este círculo vicioso.

En el caso de empresas de primera línea, acceder a préstamos para capital de trabajo tiene un costo nominal anual de hasta 40%, por lo que las compañías optan por reducir algunos gastos y estirar pagos para cuidar lo más posible la caja. Aunque por el momento, los despidos de personal no se han generalizado, habrá que seguir de cerca la situación en el mercado laboral.

La caída en la industria y en la construcción son tal vez el reflejo más nítido del freno de la economía durante los últimos meses. Lo mismo ocurre con el desplome de la producción automotriz. De hecho, para muchos analistas la Argentina ya ingresó en recesión y podría terminar el 2009 con una caída del PIB de hasta 2%. Los datos del Indec, claro, aun no refleja nada de esto.

### Exportaciones

Pero no sólo preocupa el enfriamiento del mercado interno, sino también la retracción en las exportaciones. Consecuencia de la caída en el precio de los commodities agropecuarios y la crisis mundial que ha llevado a muchos países a incrementar sus medidas proteccionistas. En diciembre, último dato oficial, el superávit comercial se redujo 52%.

Para el Gobierno es clave mantener la economía aceitada con los dólares suficientes, dado que necesita estas divisas para repagar parte de la deuda. "El 2009 va a tener cosas de 1995 (la desmonetización) y cosas de 1999 (el shock externo negativo sobre la exportación y la inversión). El escenario más probable es una caída del nivel de actividad y no puede descartarse que el PIB verdadero caiga entre 2 y 3%. El punto de partida de fines de 2008 y principios de 2009 es muy flojo: el consumo planchadísimo, la inversión en caída y exportación derrumbándose", advirtió la consultora M&S en un informe difundido a sus clientes.

"Los planes oficiales para levantar el consumo (autos, electrodomésticos, etc.) se topan con la marea de fondo de una macroeconomía en la que ya no circulan tantos pesos en la calle. El circulante en poder del público, que hace un año crecía 24% anual y hace medio año 18%, crece ahora apenas 6%", indicó M&S. Y agregó: "la plata en el bolsillo de la gente subiendo 6% y los precios 21% en los últimos doce meses conforman un escenario claramente recesivo. En este contexto de menor cantidad de divisas y menor liquidez, no hay plan de consumo que pueda resultar exitoso".

## Las empresas temen no tener crédito



20 de febrero de  
de 2009

La Nación  
Por Javier Blanco  
www.lanacion.com.ar

Los empresarios argentinos se encuentran entre los más pesimistas del mundo en cuanto a sus expectativas de acceder al crédito en condiciones acordes no sólo para invertir (carencia clásica de la economía local), sino también para trabajar diariamente.

"El 78% de las empresas argentinas encuestadas considera que el acceso al financiamiento será menos o mucho menos accesible en 2009, muy por encima del promedio mundial, de 61%", mostró ayer el relevamiento global de opiniones de ejecutivos que anualmente realiza la empresa de consultoría Grant Thornton. La Argentina es uno de los pocos países en ubicar factores relacionados con el financiamiento en el tope de las restricciones que las empresas encuentran para su expansión.

Ocurre que, con la recesión ya establecida en gran parte de la economía mundial, en 25 de los 36 mercados alcanzados por el relevamiento, los ejecutivos casi naturalmente mencionan la reducción de la demanda (menores ventas) como el principal condicionamiento a sus posibilidades de crecimiento, con un 49% de menciones, y ubican en segundo lugar la burocracia (30%).

La percepción de los ejecutivos locales es diametralmente opuesta. Puestos a identificar las principales restricciones para expandirse, mencionan la escasez de financiamiento de largo plazo (58%), el elevado costo del financiamiento (56%) y hasta la escasez de capital de trabajo (44%), es decir, el crédito de corto plazo, como si el problema hubiera derivado en una obsesión.

Los datos, que destacan por su contundencia, surgen del estudio que recoge pareceres de representantes de 7200 compañías privadas con actividad en 36 países a fines de 2008. En la región, encuestó a 150 empresas privadas de la Argentina, Brasil y México, y otras 100 de Chile.

Los empresarios argentinos quedan identificados como unos de los que menos apoyo dicen recibir de sus financistas, concepto que engloba a los bancos, el mercado de capitales, sus proveedores y hasta sus casas matrices (para las extranjeras).

"Menos del 40% de los empresarios argentinos dice sentirse apoyado o muy apoyado por estos, lo que contrasta con el promedio global del 69%, porcentaje que nos sorprendió en estos tiempos de crisis bancaria internacional", señaló Mariano Tolosa, director de Corporate Finance de Grant Thornton Argentina.

Además, consideran que tienen el menor apoyo en el nivel mundial por parte de sus financistas, como sus pares de Bélgica, Tailandia y Francia, aunque en el caso argentino la opinión parece condicionada por las restricciones que el Gobierno mantiene para el movimiento de capitales y el creciente control sobre las operaciones cambiarias.

Para los economistas del Estudio Ledesma & Asociados, la visión de los ejecutivos está influida por lo que ya ocurrió. "La suma de todos los medios de pago posibles y potenciales de la economía se contrajo el 10% en los últimos 12 meses, con lo cual, la iliquidez es una realidad innegable. A esto hay que agregarle el desapalancamiento crediticio: hay menos préstamos y son más caros e inestables", reseñó en un informe que identifica este fenómeno como la contracara de la brutal fuga de divisas (más de US\$ 23.500 millones) que padeció la economía el último año.



## Las exportaciones tuvieron una baja histórica de 36% por la crisis



23 de febrero  
de 2009

El Cronista  
Por Santiago Chelala

Sin la intervención de Guillermo Moreno para maquillar los resultados, la balanza comercial reflejó ayer con crudeza la gravedad de la crisis. Las exportaciones tuvieron en enero su mayor retroceso en décadas y cayeron 36% en relación al mismo mes del año anterior. Como anticipó El Cronista en su edición del lunes, la escasez de divisas provenientes del comercio externo pone más presión sobre el tipo de cambio.

Por su parte, las importaciones cayeron 38% en comparación con igual mes del año pasado. Si bien el saldo comercial se mantuvo en positivo, 971 millones de dólares, hubo una reducción de 27% en comparación con los US\$ 1.332 millones alcanzados en enero de 2008. Para el año se espera un superávit externo de US\$ 3.500 millones, un tercio del balance 2008.

Según informó ayer el Instituto Nacional de Estadística y Censos (Indec), la caída de las exportaciones obedeció en 70% a las cantidades vendidas (que cayeron 25%) y en 30% a menores precios (que descendieron 14%). Los rubros que registraron mayores descensos en sus ventas fueron cereales, grasas y aceites, material de transporte terrestre y carburantes.

### **Términos de intercambio**

En cambio, la caída de las importaciones se explicó casi exclusivamente por las cantidades, ya que los precios de los productos de importación bajaron sólo 1%. Así, el año se inició con un fuerte deterioro en los términos de intercambio, la diferencia entre la variación de los precios de exportaciones e importaciones.

Se registró una baja pronunciada en la exportación de productos primarios que trepó hasta 56%, el rubro combustible y energía se redujo 35%, las manufacturas de origen agropecuario exhibieron una baja de 29% y las de origen industrial se contrajeron en 25%.

Las menores exportaciones de trigo y de aceite de soja fueron a su vez consecuencia de la sequía y del conflicto entre el sector agropecuario y el Gobierno, que afectó de manera general a los cereales. "Hay que tener en cuenta que en enero del año pasado se habían registrados exportaciones extraordinarias de trigo", recordó la consultora Abeceb.com.

Los productos exportados que tuvieron una evolución más favorable fueron harinas y pellets de soja, aceite de soja, trigo, porotos de soja, gas de petróleo, petróleo crudo, tubos y caños de fundición, hierro o acero, carnes bovinas, productos químicos y metales preciosos, entre otros.

En tanto la caída de las importaciones reflejó la profundidad del freno en la actividad industrial. Se compraron 47% menos de bienes de capital, una cifra inédita y sólo comparable con el derrumbe de las importaciones en 2002. La compra de bienes intermedios se redujo 35%, al igual que las piezas y accesorios. La importación de vehículos automotores de pasajeros tuvo una caída de 60% y los bienes de consumo cayeron 37%.

Los productos que a pesar de la crisis se siguieron importando dan un indicio de los sectores menos afectados por la crisis y de cuáles son los bienes de extrema necesidad que se seguirán comprando a pesar del magro escenario. Se trata de generadores, grupos electrógenos y convertidores rotativos, aparatos de telefonía celular, gasoil, glifosato, alúmina calcinada, ácido fosfometiliminodiacético, energía eléctrica y gas natural en estado gaseoso. En enero los principales destinos de las exportaciones fueron Brasil, China, Chile, Estados Unidos y Países Bajos. Por otra parte, los principales países de origen de las importaciones fueron Brasil, China, Estados Unidos, Alemania y Japón.

Con respecto a los destinos de las ventas, las exportaciones hacia el Mercosur cayeron el 51% mientras que las importaciones provenientes del bloque regional se redujeron en 54%. En dirección a la Unión Europea las exportaciones bajaron 28% en relación al mismo mes del año anterior. El bloque formado por Corea, China, Japón e India brindó un saldo comercial negativo de U\$S 76 millones.



## **+ legales**

- La Resolución General 2537 de la AFIP del 02 de febrero de 2009 establece el Procedimiento de la Ley Nº 26.476, la cual estableció un régimen de regularización impositiva, promoción y protección del empleo registrado con prioridad en Pymes y exteriorización y repatriación de capitales.

Dicha resolución faculta a esta Administración Federal a reglamentar el aludido régimen y a dictar las normas complementarias que resulten necesarias para su aplicación, correspondiéndole prever las disposiciones y requisitos formales y materiales que deben de cumplir los sujetos comprendidos por la mencionada ley a los fines de acceder a los regímenes.

- El Comunicado "A" 4901 del Banco Central de la República Argentina (BCRA) dispone que se encontrarán exceptuados de la constitución del depósito establecido en el Decreto 616/05, los ingresos de divisas en el mercado de cambios por parte de no residentes, cuando se verifique que los pesos resultantes de la liquidación son aplicados dentro de los diez días hábiles siguientes al pago de diversas obligaciones impositivas, pagos al sistema de seguridad social, obras sociales, medicinas prepagas, otras tasas y servicios prestados por residentes.

- El Comunicado "A" 4902 del BCRA, modificando el punto 1.g de la Comunicación "A" del 29/06/07, establece que en caso de operaciones de prefinanciación de exportaciones otorgadas por entidades bancarias del país o del exterior, las mismas serán: entidades financieras cuyas actividades estén bajo la órbita e regulación específica del organismo de supervisión bancaria del país de residencia de la entidad de

la financiación, agencias oficiales de crédito a la exportación, organismos internacionales o agencias vinculadas, matrices y/o filiales del exterior del exportador, otros fondos del exterior cuando están constituidos íntegramente con recursos de fondos de jubilaciones y pensiones y/o tienen a la fecha de otorgamiento de la prefinanciación en forma directa o a través de fondos controlados, vigentes líneas de crédito con organismos internacionales o sus agencias destinadas a financiar operaciones de comercio exterior.

- El Comunicado "A" 4907 del BCRA del 12 de febrero de 2009, reemplazando el punto 2 de la Comunicación "A" 4443 modificado por las Comunicaciones "A" 4749 y "A" 4823, establece la eliminación del requisito de que las solicitudes de prórrogas para la materialización de los embarques interpuestas ante el BCRA, sean presentadas con anterioridad al vencimiento, extendiendo de 60 a 180 días corridos el plazo adicional que podrán otorgar las Entidades Financieras para la materialización del embarque en aquellos casos que existan causales ajenas al exportador.



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

CEDEX - Centro de Estudios para el Desarrollo Exportador

Av. Santa Fe, esq. Larrea 1079 • C1117ABE • Capital Federal • Tel: (54-11) 5199-4500 int. 2341  
cedex@palermo.edu • www.palermo.edu

---