

- NOTAS DEL CEDEX**- ACTIVIDADES DEL CEDEX****- INFORMACION PARA PYMES****- NOTICIAS****- LEGALES****► NOTAS DEL CEDEX****Gestión Operativa del Comercio Exterior: un atributo que se exporta**

Lic. Sergio Giannice
Miembro Académico del CEDEX - Universidad de Palermo

Toda empresa orientada al desarrollo exportador reconoce la importancia de acceder a niveles de competitividad que le permitan sustentar su proyecto. Sin embargo, es común observar que el foco esté solo concentrado en la competitividad del bien que produce (producto o servicio básico), lo cual constituye una limitación. Debe comprenderse que cuando una empresa vende al exterior, la competitividad que tenga en la producción del bien es solo uno de los elementos que conforman su "ventaja competitiva". ¿Por qué es así? Porque la mayoría de las empresas difícilmente puedan vender al exterior solo el bien principal que producen. Generalmente deben vender al exterior el bien que producen, más los servicios que se asocian al mismo (transportes, seguros, entre otros); así como también deben "vender cierta gestión operativa" (consistiendo ésta en un eslabonamiento de acciones dedicadas a la ejecución de las operaciones de comercio exterior).

Expresado en otros términos, puede decirse que no es fácil que la empresa pueda vender bajo condición "ex work" (EXW), en la cual lo que entrega es prácticamente el bien básico en la puerta de su planta, sin comprometerse con más prestaciones. Por el contrario, -y máxime en el actual marco de competencia internacional- deberá generalmente ofrecer alternativas que favorezcan la comercialización de su producto, adicionando servicios a esa operación, como pueden ser el transporte internacional, los seguros, y así hasta algunos casos extremos de entregas nacionalizadas en destino (bajo Incoterm DDP). De esta forma, al integrar su venta con servicios la empresa dependerá de su eficiencia en la contratación y coordinación de los mismos, lo cual pasará a ser un componente determinante de su estándar de competitividad internacional. Sin embargo, esto no es de amplio reconocimiento. Posiblemente el hecho de que muchas empresas se han desarrollado inicialmente hacia el mercado interno, donde el peso de la faz operativa es importante pero de menor significación que en la exportación, hace que esta necesidad -de optimización operativa- quede en un segundo plano. Por este motivo, el objetivo de estas líneas consiste en llamar la atención sobre la importancia de sumar a la venta de un bien básico, el componente de servicios que forma parte de las expectativas del cliente del exterior, y reconocer la gestión como el eje a través del cual se puede transmitir al mercado la deseada competitividad.

Así, los tres ítems mencionados (bien principal, servicios y gestión) son los que conforman el costo de la operación, y los que permiten diferenciarse de la competencia, constituyéndose por ende, en los tres planos de la búsqueda de competitividad exportadora.

Se propone entonces adoptar una mirada desde la cual se comprenda que los servicios y la gestión no sólo acompañan al bien básico, sino que se venden con el mismo. Incluso, está claro que los servicios se constituyen en un factor de diferenciación sustantivo, y es difícil que haya venta sin servicios, tanto como que haya buenos servicios sin una buena gestión. La correcta aplicación de servicios, requiere del soporte irremplazable de una buena gestión operativa.

Si bien estos enunciados pueden ser rápidamente consensuados con los directivos de muchas empresas, quien opera con PyMEs dedicadas a la exportación puede notar que es de relativa frecuencia la pérdida de clientes derivada de una deficiente gestión operativa del comercio exterior. Servicios mal contratados, intermediarios indebidos, y *mala praxis* operativa son comunes denominadores de un sinnúmero de empresas.

La pregunta es: ¿hay recetas para contrarrestar esta problemática y encontrar soluciones a la gestión operativa? Sí, la receta se resume en solo una palabra: dedicación. Es decir, dedicación profesional, entendiéndose que un recurso humano dotado de un *know how* que lo habilite para la gestión, deberá dedicarse a la misma. ¿Entonces el problema de muchas empresas consiste en que falta dedicación hacia las operaciones de comercio exterior? La respuesta es sin dudas afirmativa. Y es asombroso observar el costo que representa para muchas empresas la carencia del recurso "tiempo" aplicado a la gestión operativa de las exportaciones.

Siguiendo el lineamiento correctivo que aquí se propone, una empresa que resuelve "dedicarse" a mejorar en esta función, deberá trabajar sobre aspectos tales como:

- el monitoreo operativo a través de un –sencillo– "tablero de comando"
- la selección de prestadores de servicios (transportistas, despachantes de aduana, aseguradoras, entidades bancarias, certificadoras de calidad, organismos de certificación, entre otros)
- la permanente interrelación con los prestadores de servicios
- la coordinación y el seguimiento de los embarques
- las decisiones sobre destinos o regímenes aduaneros
- la planificación y la elaboración de presupuestos
- la integración de las áreas funcionales de la empresa, alineándolas con el objetivo de exportación
- la gestión de cobro al cliente, cobro de estímulos, e ingreso de divisas
- la comunicación permanente con el cliente (función de *customer service* y aplicación de modelos básicos de CRM)

Por último, se debe llamar la atención sobre otra perspectiva vinculada con la gestión operativa exportadora: la de la sustentabilidad en la diferenciación. Esta se adquiere una vez que la empresa desarrolló la gestión, aprehendiendo nuevas prácticas y obteniendo el *know how*, ya que como resultado alcanza una diferenciación que es muy difícil de imitar por la competencia. ¿Por qué? Porque es fácil copiar un producto, una publicidad, y hasta formas de comercialización; pero es muy difícil copiar el conocimiento desarrollado en torno a los procesos que envuelven la gestión operativa de una empresa. Así, este potencial "atributo empresario" se convierte en una sólida ventaja estratégica para la empresa exportadora.

OBSERVATORIO ECONÓMICO

Sudamérica: Una fotografía macroeconómica

En términos generales, la situación económica sudamericana está atravesando un momento de prosperidad que proviene, en buena parte, de los elevados precios internacionales en los *commodities*, el petróleo y los minerales. Asimismo, los biocombustibles y su nuevo rol en la seguridad energética se han establecido con fuerza en las relaciones comerciales latinoamericanas. Además, no se puede omitir que el ambiente financiero positivo que reporta América del Sur es un reflejo del optimismo bursátil generalizado a nivel mundial.

También las variables macroeconómicas de la mayoría de países se han estabilizado, y las políticas fiscal, monetaria y cambiaria son manejadas cada vez con mayor prudencia.

La inflación, con excepción de la Argentina, se ha mantenido controlada en cifras de un dígito inferiores al 7%; el PBI de la región mantiene un crecimiento económico promedio del 6% anual; y el endeudamiento internacional disminuyó en los últimos 6 años,

fortaleciendo mediante una menor dependencia del exterior y una creciente participación de las monedas locales en la emisión de bonos y títulos, la posición fiscal de Colombia, Argentina, Uruguay y Brasil.

Por último, cabe mencionar que los países sudamericanos están acumulando importantes niveles de reservas por su creciente participación en el comercio mundial; y vinculado a esto, están diversificando sus destinos de exportación e importación mediante acuerdos de libre comercio y procesos de integración que les reportan beneficios como transferencia de tecnología, altos volúmenes de intercambio y apreciación de sus monedas locales.

Sin embargo, y a pesar de todo lo anterior, todavía hay aspectos por mejorar en las economías de dichos países como el manejo de los flujos de efectivo obtenidos en la presente bonanza; el malestar social causado por la deficiente distribución del ingreso; la fragilidad institucional y mala imagen de algunos organismos gubernamentales; la dependencia en exceso de las exportaciones primarias; y la poca complejidad del sistema financiero y de los complejos de infraestructura.

Asimismo, cabe la mención del notorio atraso de las economías en desarrollo latinoamericanas con respecto a las asiáticas y el alto porcentaje de endeudamiento en términos de PBI, el cual no ha podido reducirse a niveles óptimos (a pesar de haber experimentado una menor dependencia de los organismos multilaterales), por la continua emisión de deuda en mercados de capitales locales y regionales.

A continuación un sumario de la realidad de los países más representativos de América Latina.

Brasil:

La situación de Brasil -al igual que la de Chile y el resto de países- se mueve dentro de los lineamientos generales de crecimiento, endeudamiento y precios internacionales expuestos anteriormente. Sin embargo, al ser la economía más grande y desarrollada de la región, los sectores neurálgicos de su coyuntura económica no se deben tanto a la exportación de bienes primarios, sino a la producción de industria pesada y tecnológica, y la aparición de los biocombustibles, como una fuente energética importante y necesaria a nivel mundial y regional.

Responder a necesidades energéticas -y en menor proporción ambientales- tanto de la región como de países extrazona, es lo que actualmente tiene al país evaluando proyectos empresariales públicos y privados de inversión en plantas de etanol con Argentina, Uruguay, Bolivia y desde luego Estados Unidos, quién está buscando perfeccionar la producción del biocombustible a partir de la caña de azúcar, y asegurar su posición como productor, mediante la adquisición de grandes productoras brasileñas.

En cuanto a solidez económica, debido al control de la inflación y los altos niveles de inversión que ingresan al país, el real se aprecia con cada vez más fuerza dentro del sistema de libre fluctuación adoptado en 1999. Aunque para algunos exportadores esto represente pérdidas de competitividad, en este caso la apreciación de la moneda no es solo el resultado de incrementos abruptos en las importaciones, ni de una inundación de dólares proveniente de exportaciones primarias (salvo el maíz para la producción de etanol), sino de una estabilidad macroeconómica, que en términos generales es benéfica para el país, y ha venido registrándose ininterrumpidamente desde el 2003.

Para evitar la apreciación de la moneda, el gobierno propone aumentar las importaciones de bienes de capital y tecnología, y bajar las tasas de interés, en lugar de comprar dólares al mercado, como lo está haciendo la autoridad Bancaria Central de Brasil en nombre de su independencia del gobierno para frenar la apreciación.

Argentina:

Es un país relativamente heterogéneo dentro de la región, pues algunos de sus indicadores no coinciden con los restantes. Su inflación por ejemplo, producto del estrangulamiento de la oferta agregada como consecuencia del vertiginoso crecimiento post-crisis, alcanza proyecciones anuales para el 2007 de más del 10%. Asimismo, sus niveles de deuda externa disminuyeron significativamente en enero de este año a comparación al resto de los países de la región, mediante la cancelación de su pasivo con el Fondo Monetario Internacional.

De igual manera, mantiene un tipo de cambio regulado mientras que las monedas de la

región están flotando en el mercado, política cambiaria que garantiza un superávit de cuenta corriente.

Los altos precios de los *commodities* también le han venido muy bien para incrementar sus exportaciones de productos agrícolas, las cuales están protegidas por ahora contra la apreciación del dólar que se ha venido generalizando entre las economías emergentes.

En cuanto a crecimiento e inversión, se comporta como el resto de países pero atrae menos inversión que Chile, Brasil y Colombia que ocupan los primeros lugares. También es importante mencionar que superó la crisis del 2001-2002 y que en la actualidad se encuentra en un período de transición que es decisivo para determinar el encauzamiento de su crecimiento.

Aunque se canceló la deuda externa con el FMI, hay otra obligación internacional importante (6.300 millones de dólares) con el Club de París que perjudica su imagen internacional y su calificación de riesgo crediticio. Sin embargo, es importante dejar en claro que las reservas argentinas son más que suficientes para cubrir esta deuda, y que la razón por la que está frenada es porque la auditoría del FMI en la reestructuración de la misma molesta políticamente al gobierno argentino.

Chile:

El auge de las exportaciones de cobre a China, país ávido de materias primas para su creciente industria, ha inundado de efectivo a este país andino. Su abundancia de minerales se traduce en la actualidad, en una presión a la baja del peso chileno frente al dólar y en la consecuente pérdida de competitividad exportadora que dicha apreciación supone para las empresas chilenas.

En cuanto a la posición adoptada por este país frente a esta situación, es interesante mencionar cómo Chile está tratando de frenar la aparición de importaciones desmedidas y de inflación, mediante un austero ahorro de los ingresos adicionales (que ya superan los 6000 millones de dólares); los cuáles están siendo destinados a inversiones internacionales en fondos especializados y acciones en el exterior, para servir de apoyo ante posibles futuros momentos de debilidad económica.

La acumulación de este fondo tiene defensores que la resaltan como un logro político y un modelo de determinación a seguir, pues siempre hay presiones para gastar los ingresos adicionales o para reducir impuestos en contrapartida a ellos. Desde luego, también hay críticos acérrimos de este manejo fiscal denunciando la necesidad que tienen la sociedad y la infraestructura chilena de beneficiarse de dicha bonanza.

Colombia, Perú y Ecuador:

Estos tres países los agrupamos en un grupo llamado CAN3 porque son los tres miembros de la Comunidad Andina de Naciones que optaron por firmar un Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos. Sus perfiles comerciales y productivos varían significativamente entre sí, pero los tres tienen en común las preferencias arancelarias otorgadas para un listado de 6.300 productos que les concedió Estados Unidos desde el 2001 mediante la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA, por sus siglas en inglés), como un gesto solidario contra la lucha del narcotráfico.

Esta concesión afianzó los vínculos comerciales entre CAN3 y Estados Unidos a un punto tal, que los países se vieron obligados a negociar un TLC cuando advirtieron los nefastos efectos que generaría el vencimiento de estas preferencias arancelarias, a las que tanto se habían acostumbrado los sectores exportadores de sus países.

Según un estudio de la CEPAL, y excluyendo las ventajas dinámicas que se atribuyen a las integraciones comerciales como los aumentos de inversión, la estabilidad fiscal, y el fortalecimiento financiero e institucional de la inversión; firmar el TLC en Perú y Colombia para "reemplazar" el Acuerdo de Promoción Comercial Andino y Erradicación de Drogas (ATPDEA, por sus siglas en inglés) -cuya validez venció a finales de junio pasado- es mejor que no hacerlo.

Lo anterior es válido siempre y cuando se incluyan en su ratificación cláusulas especiales que protejan determinados productos latinoamericanos sensibles a los subsidios y desarrollo industrial estadounidense. De no ser así, las consecuencias podrían perjudicar más que el vencimiento del ATPDEA, a las economías del CAN3.

También es importante dejar en claro, que las ventajas dinámicas de este tipo de

acuerdos sólo son verificables en el largo plazo y dependen de la idiosincrasia, instituciones, capital humano y curva de aprendizaje de cada país. Por lo tanto, como en algunos puede darse rápidamente y en otros puede demorarse, lo fundamental es garantizar el tratamiento especial a los productos neurálgicos de cada país (es decir, sus ventajas estáticas) para evitar seguir los pasos de México y su larga e inconclusa espera por el crecimiento y desarrollo ofrecidos por el NAFTA.

Esta reflexión sobre los TLC en proceso se incluyó porque aunque actualmente las negociaciones están frenadas por los demócratas en el congreso estadounidense y lo más probable es que estos tratados se ratifiquen. Como las áreas de libre comercio no son un tema menor cuando de desarrollo económico regional se trata, vale la pena estar alerta sobre las consecuencias que generarán tanto para los países como para la subregión.

En cuanto al PBI, inversión, crecimiento e inflación estos países responden totalmente a los lineamientos generales expuestos al comienzo. Tienen una inflación controlada, producción nacional creciente e incrementos importantes en la inversión, aunque estos últimos -como se mencionó en el observatorio económico del mes pasado- son inferiores a los registrados a nivel mundial y más específicamente a los registrados en las economías medianas de Asia Pacífico.

Tienen un elevado nivel de deuda externa, y es por ello que tienen niveles ejemplares de inflación, pues llevan aplicando por muchos años (excepto Ecuador) la receta del fondo monetario internacional (su principal acreedor internacional).

Proyecciones

La situación de América del Sur en lo recorrido de la década es alentadora en comparación a las dos décadas precedentes. Tal como se mencionó, la coincidencia de muchos factores externos favorables en un mismo momento histórico, es la causa principal de dicha situación.

De algún lugar debe provenir este crecimiento económico mundial inusitado, que sin aparentes consecuencias inflacionarias o de sobreproducción se apoderó del mundo en los últimos años, veamos el análisis más generalizado entre los académicos, que profundiza en el por qué de dicha realidad.

Según varios analistas, China y los países asiáticos son los generadores de dicho crecimiento sin aparentes contrapartidas, mediante su inserción en la economía internacional. Así como su aparición sostiene los aumentos de productividad internacional, pronostican una disminución del crecimiento o al menos un aumento de la inflación, a causa de la rapidez de inserción de los países de Asia Pacífico en el primer mundo y el incremento de salarios que ello implica.

Retornando a Sudamérica, es posible concluir entonces que su vulnerabilidad a los acontecimientos internacionales le han permitido aprovechar un período de crecimiento (que afortunadamente ha sido bien encausado por la totalidad de sus países), pero que el panorama que se avecina no es tan positivo en caso de cumplirse las predicciones mencionadas.

Sólo queda esperar que se retrase la leve recesión económica mundial que se avecina y encausar el crecimiento actual de manera tal, que permita amortiguar en la medida de lo posible los efectos de los cambios que se den en el futuro.

Afortunadamente, nuestros países venden productos agrícolas cuya rama primaria de producción, es la última en verse afectada, no por precios -ya que seguramente van a descender-, sino por demanda, porque lo único que la gente no deja de demandar son alimentos.

arriba ▲

► **ACTIVIDADES DEL CEDEX**

Programa Ejecutivo en Dirección de Empresas Exportadoras

El CEDEX informa que se encuentra abierta la inscripción al segundo ciclo del Programa Ejecutivo en Dirección de Empresas Exportadoras (PRODIREX), que comenzará el 15 de agosto, el cuál consta de cuatro módulos específicos y cuatro talleres, especialmente dedicados a comprender la dinámica del proceso de internacionalización desde la óptica de las pequeñas y medianas empresas.



Fecha de inicio: el 15 de Agosto
Finalización: 28 de Noviembre
Día y horarios: Miércoles, de 8 a 10.30hs
Carga horaria: 50 horas

Informes e inscripción: cedex@palermo.edu // 5199-4500 Int. 2308 // www.palermo.edu/economicas

Jornadas CEDEX en Expocomex 2007

El CEDEX estará presente en Expocomex 2007 brindando charlas de capacitación en comercio exterior, del 9 al 11 de octubre, en el Centro Costa Salguero.

El ciclo estará destinado a Directivos de Pymes, Emprendedores, Profesionales de áreas de comercio exterior y Gerentes de corporaciones en el proceso de desarrollo de nuevos mercados.

Los temas a tratar serán "Export Check-Up", "Claves para desarrollar exportaciones de Pymex" y "Observaciones y recomendaciones para las empresas a partir de los resultados obtenidos en la primera Encuesta a Pymex".

Informes y pre-inscripción:

cedex@palermo.edu // 5199-4500 Int. 2308 // www.palermo.edu/economicas



arriba ▲

► INFORMACIÓN ÚTIL PARA PYMES EXPORTADORAS

Premio Ciudadanía Empresaria

La Cámara de Comercio de los Estados Unidos en Argentina abrió la inscripción para la 9na. Edición del Premio Ciudadanía Empresaria, cuyo lema este año será "Acciones Sustentables". Como parte de la convocatoria, se invita a las empresas y fundaciones empresarias socias y no socias de la Cámara a presentar sus programas de Responsabilidad Social en 5 categorías: Educación y Cultura; Salud y Medio Ambiente; Promoción Social; y Programas Sociales para el Personal y Programas

Sociales para el Personal y Programas Sociales Empresas Pymes.

La inscripción está abierta hasta el 31 de Julio.

Para más información ingresar en www.premiociudadania.com.ar



Financiación de inversiones de PyMEs en Santa Fe

La Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPYME) firmó el 12 del presente mes un convenio con el gobierno de Santa Fe por 50 millones de pesos para financiar inversiones de micro, pequeñas y medianas empresas de esa provincia. Además, por medio del convenio, la SEPYME bonificará hasta un 50% de la tasa de interés de los créditos que éstas asuman. El financiamiento estará destinado a las inversiones productivas en bienes de capital, construcción y/o ampliación de infraestructura edilicia afectada al proceso productivo o a la prestación del servicio de los sectores industrial, turístico y de servicios vinculados a la actividad productiva.

Para más información ingresar en www.sepyme.gov.ar



Encuentro Empresarial Argentino – Brasileño

El encuentro, organizado por el Gobierno Nacional, comprende la realización de un "Seminario Económico y Comercial Argentina – Brasil. Oportunidades de Comercio e Inversiones", el 13 de agosto, y una "Ronda de Negocios" entre el 14 y 16 del mismo mes, en el marco de la EXPO SEPYME 2007, que se llevará a cabo en el Centro de Exposiciones Costa Salguero, de la Ciudad de Buenos Aires. La inscripción es sin costo, y las empresas participantes podrán contar con agenda de reuniones individuales, y asesoramiento técnico durante el evento.



Para más información ingresar en www.proargentina.gov.ar/amplia_argentino_brasileiro.asp

Premios a la exportación Argentina

La revista Prensa Económica, junto a los Ministerios de Economía y Relaciones Exteriores de la Nación, organiza el Premio a la Exportación Argentina, otorgado a las empresas que más hayan exportado en su respectivo rubro industrial de acuerdo al ranking llevado por la revista. También se entregarán premios especiales a empresas que hayan realizado relevantes esfuerzos exportadores relacionados tanto con inversiones como con incorporación de tecnología, diseño, marketing, etc.



Las empresas interesadas en postularse deberán completar el formulario correspondiente. El plazo vence el 22 de agosto.

Para más información entrar en www.prensaeconomica.com.ar ó comunicarse al 4393-3520 ó escribir a info@prensaeconomica.com.ar

arriba ▲

► NOTICIAS DE COMERCIO EXTERIOR

5 de julio de 2007
El Cronista Comercial
Florencia Donovan

El sistema de call centres se traslada de la India al sector financiero de la Argentina

El buen nivel de inglés de los profesionales, el esquema de costos pesificados y un huso horario similar al estadounidense son algunos de los factores que permitieron la elección de la Argentina por parte de compañías internacionales como centro de investigación y análisis para proveer servicios a empresas en los Estados Unidos y el resto de América Latina.



El fenómeno comenzó con los masivos centros de atención al cliente (call centres), pero en este último tiempo las empresas extranjeras también han estado centrando su atención en la búsqueda de economistas, administradores, contadores y profesionales con MBA para armar en el país grandes equipos de especialistas financieros, con el objeto de proveer a otros países de la región servicios de investigación y análisis.

Mc.Graw Hill y Standard & Poor's son algunas de las grandes empresas que ya incursionaron en esta faceta de la Argentina como centro exportador de profesionales y servicios online para los EEUU y países de América Latina; servicios de investigación económica, recolección de datos y soportes para presentaciones, son algunas de las actividades más comunes ejecutadas, mayoritariamente en inglés, por los profesionales argentinos que trabajan en estos equipos especializados.

5 de Julio de 2007
El Cronista Comercial
Dolores Oliveira

Será más caro para empresas locales crecer en el exterior

La Administración Federal de Ingresos Públicos encareció la compra de empresas extranjeras por parte de compañías locales que utilicen como fondeo préstamos del exterior, al obligarlas a retener ganancias sobre los intereses del crédito, aún cuando los fondos no se queden en el país.

Esta posición fue adoptada por el fisco a partir de la compra de un paquete accionario de una sociedad mexicana por parte de una empresa nacional, la cual ingresó las divisas provenientes del crédito en el exterior

por el mismo valor que habían ingresado, netas de impuestos y gastos.



Los intereses percibidos por entidades financieras no residentes se encuentran alcanzadas por el Impuesto a las Ganancias, pues a pesar de que el capital sea utilizado en la compra de acciones de una empresa del exterior, el hecho de que el deudor sea residente en la Argentina define que los intereses pagados son de fuente argentina, y por tanto, están sujetos a retención.

A pesar de lo anterior, existe una corriente importante dentro de los contadores que se inclina a tomar como fuente de los intereses el lugar de utilización económica del capital, pues es allí donde se encuentra la actividad financiada; en este caso, los intereses serían de fuente extranjera, descartando el domicilio del deudor.

5 de julio de 2007
Infobae Profesional
www.lanacion.com.ar

El BID otorga crédito de 50 millones de dólares para Pymes

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) otorgó a la Argentina un préstamo por u\$s50M para favorecer la competitividad de las PyMEs, según informó el Ministerio de Economía. El crédito fue gestionado en Washington por el subsecretario de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, Matías Kulfas, y será instrumentado a través del programa denominado "Apoyo a la competitividad de las PyME".



El programa consta de cuatro componentes destinados a mejorar:

- 1.** Los aspectos de competitividad tales como la calidad de productos y procesos, el desarrollo de nuevos sistemas informáticos y los estudios de mercado;
- 2.** la cultura emprendedora mediante subsidios para quienes tengan proyectos dinámicos y necesiten capital inicial para comenzar su empresa, así como también capacitación y asistencia técnica;
- 3.** el desarrollo de diferentes sectores productivos a través de la formulación de proyectos que impliquen algún tipo de articulación con instituciones científicas y tecnológicas, y;
- 4.** el desarrollo de una plataforma institucional de apoyo a las PyME en todo el país, que estará integrada por las agencias de desarrollo productivo.

10 de julio de 2007
Infobae Profesional
www.comex.infobaeprofesional.com

Crecen 70% las exportaciones de maquinaria agrícola

Entre enero y mayo las ventas al exterior de maquinaria agrícola alcanzaron un valor de 74,9 millones de dólares, un 70% más que los 44,1 millones exportados en igual período de 2006, indicó la consultora IES en su Informe Económico Semanal. Sembradoras, cosechadoras y tractores representaron más de 74 por ciento de las ventas externas del sector.



En el período las exportaciones de sembradoras tuvieron un incrementode 240,8 por ciento en las ventas; y las de tractores, 83,1 por ciento. Según el informe las ventas al exterior de cosechadoras merecen una mención especial, pues registraron un explosivo crecimiento de 3.614,8 por ciento, al pasar de 3,9 millones de dólares a 106 millones en lo que va corrido del 2007 por la apertura del mercado venezolano.

Venezuela volvió a constituirse en el principal destino de las ventas externas, con operaciones por 47,2 millones de dólares (62,9 por ciento del total), y superó claramente el 37,9 por ciento de participación alcanzado en el mismo lapso de 2006. Después están Chile con el 6,5 por ciento; Uruguay (5,5%); Brasil (3,9%); Rusia (3,1%); Estados Unidos (2,9%), Bolivia (2%); y Ecuador, México y Australia con menores participaciones.

La fuerte cosecha esperada y la recuperación de los precios internacionales de los productos agropecuarios fortalecen aún más las expectativas expansivas del mercado interno de maquinaria para el 2007. Sin embargo, advirtió que "la persistencia de las retenciones, los aumentos de costos y la errática política oficial para el agro podrían afectar la rentabilidad del sector y, por ende, la demanda de maquinarias".

10 de Julio de 2007
Infobae Profesional
www.comex.infobaeprofesional.com

PyMEs agropecuarias accederán al mercado de capitales

El fondo de garantías de Buenos Aires (**FOGABA**) firmó un convenio con el Centro de Acopiadores de la Provincia de Buenos Aires que permitirá que productores y acopiadores PyME puedan acceder al financiamiento con su garantía.



La primera herramienta que pondrán a disposición es un fideicomiso con fondeo del mercado de capitales, que permitirá financiamiento rápido y a bajo costo para los primeros eslabones de la cadena de valor agropecuaria.

Se estima, en primera instancia, que asistirán con créditos a 150 acopios y mil pequeños productores agropecuarios. El acuerdo, que busca también difundir las herramientas de acceso al crédito de este sector, fue firmado por la ministra de la Producción bonaerense, Débora Giorgi; y el presidente del Centro de Acopiadores Provincial, Fernando Rivara. Giorgi destacó que "el FOGABA busca con sus nuevas operatorias llegar a más PyMEs en toda la provincia y liberarlas de exigencias de garantías que o ya tienen comprometidas, o no resultan suficientes para los bancos".

10 de Julio de 2007
Graciela Cañete
La Nación

Laboratorios en Argentina: La exportación está de turno

En un sector altamente concentrado, donde unas 20 empresas son responsables de más del 60% de la facturación mundial de medicamentos, la industria farmacéutica argentina trabaja para ganar espacio con sus precios competitivos y reconocimiento de calidad en el mercado internacional. La estrategia diseñada por los laboratorios exhibe, entre otros resultados, el ingreso en nuevos mercados y el incremento en las ventas al exterior que entre el 2003 y 2006 aumentaron un 63% y alcanzaron los 434 millones de dólares el año



pasado. Con 110 plantas de producción en el país, de las cuales más de 90 son de

capitales nacionales y 17 extranjeras, el sector farmacéutico argentino es uno de los principales en la región, junto con los de México y Brasil. Pero a diferencia de esos países, en los que predominan las compañías multinacionales, en la Argentina el peso de los laboratorios de capital nacional es mayor, pues cerca de la mitad de la facturación en el mercado interno y un tercio de las exportaciones corresponde a firmas locales.

Los países de América latina son el principal destino de los productos argentinos; sólo las ventas a Brasil, Uruguay, Chile, Venezuela, Colombia, México, Paraguay y Perú representan un 66% del total de las exportaciones. Sin embargo, en los últimos años han surgido mercados interesantes en China, India, Malasia, Singapur, Tailandia, Filipinas, Georgia, Kazajstán, Azerbaiján, Ucrania, Túnez, Marruecos, Pakistán, Vietnam, el Líbano y Rusia.

Otro aspecto importante del éxito de los laboratorios argentinos en el exterior es la variedad de productos, ya que éstos ofrecen desde líneas tradicionales como los antibióticos, analgésicos y anti-inflamatorios, hasta medicamentos biotecnológicos, en los que cabe resaltar la constante investigación en que invierten para desarrollar productos cada vez más efectivos.

arriba ▲

► LEGALES

- La Resolución 309/2007 publicada el 11 de Julio en el Boletín Oficial abrió la investigación por presunto dumping de las importaciones a Argentina de crucetas y tricetas procedentes de China, tras la detección de elementos de prueba que permiten suponer la existencia de esta práctica. La apertura de la investigación responde a la solicitud efectuada por la empresa productora nacional ETMA, y según dicta la resolución, la Dirección General de Aduanas exigirá los certificados de origen de todas las operaciones de importación del producto que se despachen, cualquiera sea su origen, luego de cumplidos 60 días hábiles de la fecha de entrada en vigor de esta ley.
- La disposición 261 de la Subsecretaría PyME, publicada el 13 de Julio en la disposición 261/2007 del Boletín Oficial oficializó el otorgamiento de créditos por 10 millones de pesos para financiar proyectos de empresas TIC's. El concurso público estará abierto para presentar proyectos que requieran financiación en tecnología y comunicación, hasta el 7 de septiembre.
- La Resolución 299/07 de la SAGPyA publicada el 16 de Julio en el Boletín Oficial fijó un plazo máximo de 360 días corridos para establecer el período de embarque de productos agrícolas en las declaraciones juradas de venta al exterior. La medida se refiere a los productos agrícolas comprendidos en la Ley 21.453, que abarca aceites, cebada y harinas, entre otros. El plazo incluye el período de embarque declarado por el exportador, que en todos los casos es de 30 días corridos, más la prórroga automática.
- El dictamen Nº 86/2007 emitido por el servicio asesor de la AFIP determinó que las actividades o prestaciones auxiliares a las empresas que exportan servicios, no son parte de la exportación como tal y por lo tanto están sujetas al impuesto sobre el valor agregado (IVA).
- La Secretaría de Empleo reglamentó mediante la resolución 395/2007 el régimen de crédito fiscal para 2007, el cuál prevé otorgar certificados que permiten cancelar Ganancias, Mínima presunta, IVA e internos a aquellas empresas de producción que capaciten a su personal. Los nuevos formularios aprobados que permiten adherirse al régimen pueden consultarse en www.trabajo.gov.ar/masymejor/index.html La Comisión evaluadora tendrá plazo para presentar su dictamen sobre los proyectos presentados hasta el 31 de octubre próximo.

arriba ▲

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

CEDEX - Centro de Estudios para el Desarrollo Exportador

Av. Santa Fe, esquina Larrea 1079 • C1117ABE • Capital Federal • Tel: (5411) 5199-4500 int. 2308

cedex@palermo.edu • www.palermo.edu