

- NOTAS DEL CEDEX

- ACTIVIDADES DEL CEDEX

- INFORMACION PARA PYMES

- NOTICIAS

- LEGALES



► NOTAS DEL CEDEX

Integración Productiva Internacional La estrategia exportadora hacia México

Lic. Sergio Giannice
Miembro académico del CEDEX

El diseño de una estrategia exportadora requiere la consideración de múltiples aspectos, dentro de los cuales se encuentran los relacionados con el marco institucional vigente para el ingreso de los productos al mercado pretendido. Si bien este artículo podría versar sobre el análisis de este marco institucional, solo se hará una referencia al mismo, ya que se pretende fundamentalmente advertir a las empresas exportadoras sobre la existencia de una alternativa que podría ser determinante para el éxito exportador hacia el mercado mexicano.

Insistiendo sobre lo enunciado, corresponde remarcar que cuando una PyME decide penetrar nuevos mercados externos, debe considerar inexorablemente dentro de su estrategia los aspectos relacionados con el régimen bajo el cual el producto podrá ser importado por su potencial cliente. Esto debe sumarse al habitual análisis de las restricciones para-arancelarias tanto como del tratamiento tributario y aduanero que lo afectará. En muchos casos se incurre en el error de considerar este aspecto como una variable de análisis propia del cliente, lo cual es evidentemente equivocado.

Siendo así, resulta muy conveniente investigar los regímenes promocionales de los que puede gozar nuestro cliente al importar los productos, proponiendo —si es que hubiera— una alternativa que viabilice la operación. Un ejemplo de esta situación se observa cuando el exportador argentino intenta ingresar sus productos en el mercado mexicano bajo los Programas de Apoyo Sectorial “PROSEC”.

Por su importancia, estos programas deben formar parte de la estrategia exportadora de las empresas argentinas. ¿Por qué la aseveración? Porque se los podría considerar como una “especie” de TLC (Tratado de Libre Comercio) que torna beneficiarios a países no asociados (de hecho, surgen como “válvula de escape” ante la aplicación de los artículos 303 y 304 del NAFTA).

Para justificar lo mencionado es necesario considerar el escenario bajo el cual se produce normalmente la importación. En tal sentido, sabido es que los aranceles para el ingreso al mercado mexicano no son bajos, siendo que los productos industriales están afectados por tarifas que rondan habitualmente entre el 10 y el 20%. Esto presenta un contexto desfavorable cuando se analiza a la luz del tratamiento que México otorga a muchos países con los que compiten los productos argentinos, siendo que abundan los acuerdos comerciales aplicables. Pueden mencionarse los acuerdos de libre comercio de México con Estados Unidos y Canadá; con la Unión Europea (permitiendo que los productos ingresen exceptuados de arancel en muchos casos); así como con países de América Central y del Sur, e incluso de Asia. Entiéndase entonces que un producto argentino podría estar ingresando a México con una “penalización” —por ejemplo— del 20%, respecto del tratamiento otorgado a los principales competidores internacionales, situación que aparta del mercado aun a los más competitivos exportadores.

Ante este escenario, programas como el PROSEC pueden ser una alternativa para “abrir las puertas del mercado”. Consisten en programas dirigidos a personas jurídicas mexicanas productoras de mercaderías, mediante los cuales tienen el beneficio de importar desde cualquier origen bajo un arancel preferencial (en

muchos casos 0%), siempre que tales productos se destinen a producir bienes específicos (de diferentes sectores nominados), ya sea para destinarlos a la exportación, como para venderlos en su mercado doméstico.

De manera que esta alternativa nos induce a llevar adelante una estrategia mediante la cual se favorece la integración productiva entre las empresas locales y sus socios mexicanos. Es un verdadero fomento a la integración de cadenas productivas, y apunta en realidad a que México pueda abastecerse en forma competitiva de insumos necesarios para la elaboración de bienes.

Esto hace que el productor argentino de bienes terminados pueda eludir legítimamente un elevado arancel, mediante la exportación de componentes que se ensamblarían finalmente en México. Obsérvese que se debe reservar una participación productiva para la contraparte mexicana, para que ésta pueda acceder a la utilización del PROSEC.

Como ejemplo puede verse lo que ocurre en el sector del mueble. Un exportador argentino de muebles (por ejemplo mobiliario médico quirúrgico) debe afrontar un arancel del 20% para ingresar un producto terminado a México. El Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica Nro. 6 (AAP.CE Nro. 06 entre Argentina y México) salvo excepciones no incluyó estos productos –así como muchos otros- en los cronogramas de desgravación, por lo cual no se goza de preferencias. Asimismo, el AR.PAR Nro. 4 (Acuerdo de Preferencia Arancelaria Regional) solo morigera el impacto del arancel, en virtud de la aplicación de una preferencia mínima. Como alternativa, el PROSEC permitiría ingresar el producto a través de “partes de muebles” y exceptuado de arancel, siempre que se tenga por fin realizar una actividad productiva en México, elaborando el bien final.

Este ejemplo no es un caso aislado, ya que el régimen beneficia a empresas de más de 20 sectores económicos, dentro de los que se cuentan las industrias eléctrica, electrónica, metalúrgica, del juguete, automotriz, del calzado, química y textil junto a muchas otras.

Respecto del proceso industrial que debe realizar la contraparte mexicana, un aspecto importante es que no existen exigencias específicas sobre transformaciones mínimas, valor agregado interno, ni “saltos” de partida arancelaria, con lo cual el ensamblaje y terminación de la mercadería podría ser considerado como “proceso industrial”, permitiendo la utilización del régimen, y la posterior venta en el mercado interno.

Independientemente de lo mencionado, debe considerarse que este régimen también puede ser utilizado cuando, a pesar que el producto estuviera negociado en el AAP.CE Nro. 6, el mismo no cumpliera con las reglas de origen para considerarse argentino. Es decir que, por ejemplo, un producto fabricado en Argentina con 90% de participación de componentes originarios de China, no podría ingresar por el mencionado acuerdo, aunque sí podría hacerlo por el PROSEC.

Como puede verse, las ventajas del régimen son claras y permitirían franquear barreras importantes. Sin embargo, y para ser justos con el análisis, deberá ser motivo de discusión la conveniencia de integrarse productivamente, y deberá destinarse tiempo y mucha atención para la identificación y selección de la contraparte mexicana. De la misma forma, aparecerán sin dudas otras variables de análisis que será necesario considerar, siendo que la internacionalización por integración productiva requiere de un acuerdo muy bien logrado entre las partes.

Por lo expuesto, debe comprenderse que en el comercio exterior, el análisis técnico debe siempre constituirse en un elemento altamente ponderado al momento de diseñar la estrategia comercial. El caso de la exportación hacia México así lo demuestra, quedando en manos de los estrategas la puesta en marcha de negocios que sigan ampliando la internacionalización de las empresas argentinas.

arriba

► ACTIVIDADES DEL CEDEX

Inscripción al PRODI REX 2008

Por segundo año consecutivo, el CEDEX dictará el Programa Ejecutivo en Dirección de Empresas Exportadoras.

El Programa está dirigido a empresarios, directivos y ejecutivos de empresas pequeñas, medianas y familiares, y a ejecutivos que deseen comprender la dinámica del proceso de internacionalización desde la óptica de las pymes. No es requisito contar con formación académica previa, pero sí lo es contar con experiencia profesional.

Los objetivos del Programa son brindar los conocimientos necesarios para que los alumnos conozcan las herramientas de comercio exterior; apliquen conceptos de marketing en un contexto internacional; incorporen las variables financieras, logísticas y de marketing en la articulación de una estrategia global, conozcan las distintas fuentes de financiación de un proyecto de exportación, y entiendan los aspectos de logística a tener en cuenta en la exportación de bienes y servicios.

El dictado de clases de los dos ciclos ofertados -vespertino y matutino- comenzará en abril, con una duración de 60 horas durante 8 meses, sin incluir los workshops. Cada curso combina conceptos teóricos

con casos prácticos que se incorporan a través del método del caso y el debate en clase. Los contenidos están basados en las mejores prácticas de finanzas, marketing, estrategia y logística. Los workshops tienen como objetivo reforzar puntos de interés y/o insertarse en cuestiones de la agenda globalizada.

Para informes e inscripción comunicarse telefónicamente al (54 11) 5199-4500 int. 2308 / 2341 o por e-mail a cedex@palermo.edu

arriba

► INFORMACIÓN ÚTIL PARA PYMES EXPORTADORAS

Proyectos de inversión en biociencia

El 19 de febrero comenzó la ronda de reuniones en torno a la inversión, organizado por el Consejo Asesor Privado de ProsperAr. Estas reuniones tienen como objetivo elaborar un plan estratégico de inversión en cada sector económico, para el mediano y largo plazo, incorporando las mejores prácticas internacionales para su desarrollo. Abrió la ronda el grupo de biotecnología y biociencia.

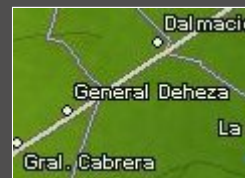
Para mayor información acerca de las próximas reuniones visitar:

<http://www.inversiones.gov.ar> o comunicarse al (54 11) 4328-9510 o escribir al e-mail info@prosperar.gov.ar



Se instalará una aduana en General Deheza, Córdoba

El Director Nacional de Aduana anunció la creación de una aduana en General Deheza, Córdoba. La nueva sede tendrá una jurisdicción que comprenderá el centro-sur de la provincia hasta General Pico, en la provincia de La Pampa.



MECÁNICA 2008

La Fundación Exportar convocará, hasta el 15 de marzo, aquellas empresas que quieran participar en el Pabellón Argentino en "MECÁNICA 2008", la Feria Internacional de Máquinas y Equipamientos para la Industria, considerada como el mayor centro generador de negocios para el mercado nacional e internacional del sector en América Latina.

La misma tendrá lugar en el Parque de Exposiciones de Anhembi, San Pablo, Brasil, entre el 13 y el 17 de mayo de 2008.

Para mayor información visite www.mecanica.com.br o contáctese directamente con Luciano Bertone, de la Fundación Export:AR, al (54 11) 4315-4841 int: 254 o vía e-mail lbn@mrecic.gov.ar
El formulario de inscripción está disponible AQUÍ



24° Congreso de Gestión y Feria Internacional de Negocios en Supermercados

La Fundación Export.Ar convoca, hasta el 14 de marzo, a empresas que quieran participar de la feria APAS, que se realizará entre los días 26 y 29 de mayo en San Pablo, Brasil. Es el evento más importante del sector supermercadista de Brasil y uno de los mayores del mundo, siendo Brasil uno de los mercados más codiciados por las empresas argentinas. Para mayor información, contáctese directamente con Carolina Cuenca, de la Fundación Export:AR al (54 11) 4315-4841 int: 256 o vía e-mail

ccq@mrecic.gov.ar



El formulario de inscripción está disponible AQUÍ

Del 3 al 6 de junio se realizará en Anhembi San Pablo, Brasil, la feria de tecnología en la industria alimentaria. Esta feria representa una gran oportunidad comercial para las empresas argentinas, ya que está posicionada como la mayor feria de tecnología de alimentos de América Latina, que cubre a los sectores de embalajes, procesos industriales y movilización y almacenaje.



Para más información acerca de la feria visite www.fispal.com o contáctese directamente con Juan A. Grassi, de la Fundación Export:AR, al (54 11) 4315-4841 int: 203 o vía e-mail jgi@mrecic.gov.ar

La convocatoria de inscripción estará abierta hasta el 31 de Marzo (o hasta agotar cupos). El formulario de inscripción está disponible AQUÍ

Misión inversa comercial de inversores italianos en Rafaela

Considerando la importante presencia de emprendedores de origen italiano en todo el territorio argentino, surgió una asociación llamada AssoArgentina, para nuclearlos y darles una expresión común y unificada.



Esta asociación se encuentra actualmente trabajando para realizar una misión inversa de empresas italianas que visitarán la ciudad de Rafaela, Santa Fe. Las jornadas contarán con la participación de la Fundación Export.Ar y la Cámara Suiza, la Sociedad Anónima para el comercio exterior y la Cámara de Comercio Exterior local.

La elección de los participantes se realizará entre el 26 y 27 de junio. Para más información comunicarse a info@rafaelaforexport.com.ar o al teléfono (54 3492)432241.

arriba

► NOTICIAS DE COMERCIO EXTERIOR

11 de febrero de 2008
El Cronista
Página 4

Siguen firmes las Pymes en la Bolsa

Si bien el 87,6% del financiamiento a través del mercado de capitales de enero fue destinado a grandes empresas, el 12,4% restante fue para financiamiento a las Pymes. Según el instituto Argentino de Mercado de Capitales (IAMC), esto constituyó la mayor participación desde el 2001.

No es novedad que el peso de las Pymes en el mercado de capitales viene creciendo. Desde el famoso panel que destinó la bolsa para que puedan cotizar sus acciones (si bien solo opera una empresa, insuagro)



hasta el promocionado fondo Pyme (con un capital de \$20 millones) que se lanzaría para los inversores institucionales. Este último se llevaría a cabo en el primer trimestre de este año y estaría compuesto por activos de esta clase de empresas con el fin de darles liquidez. Las pymes empezaron a operar principalmente los cheques de pago diferido, un instrumento que les provee liquidez de corto plazo y que por su estructura fue rápidamente aceptado por el mercado. En los pasillos de la bolsa, recuerdan que la operatoria de descontar cheques tuvo como objeto ser "la puerta de entrada" de esta clase de empresas al mercado de capitales.

De hecho, este instrumento representó el 44% del total del financiamiento correspondiente a Pymes durante el mes pasado. También los fideicomisos forman parte del menú mediante el cual el mundo bursátil tiente las pequeñas empresas.

Principalmente para financiar exportaciones agrícolas, las pymes lograron hacerse de un capital que buscaba –precisamente– instrumentos en dólares. Y en enero, alrededor de 90 pymes obtuvieron fondos mediante la emisión de fideicomisos, representando el 4% de las emisiones totales.

Si bien las aspiraciones para esta clase de empresas son altas, algunos creen que dado el mal clima de los mercados, exponer a las pymes hoy no es una alternativa. "muchas están ganando plata porque la macro local sigue bien, pero en este marco estarán muy vulnerables" reflexionaba un analista.

11 de febrero de 2008
Infobae Profesional

La Argentina abrirá un centro comercializador en Brasil

Los exportadores argentinos buscan ampliar su penetración en el mercado

brasileño a través de un nuevo modelo de comercialización de artículos de los sectores hospitalario, marroquinería y cueros; con la apertura de un Centro Comercializador de Mercadería en el Estado de Paraná, que les permitirá a productores argentinos contar con stock en territorio brasileño al menor costo posible.

Desde Porto Seco, ubicado a 1.600 kilómetros de Buenos Aires, se



comercializará en un radio de acción de 600 kilómetros a partir de Maringá, lo que abarca aproximadamente a 60 millones de habitantes del sur de Brasil, una de las zonas con mayor poder adquisitivo del país, informó la agencia Télam.

Según Santiago Gallo secretario del CODESUL, este centro -que se supone que debería estar funcionando en un plazo de 90 días promedio- busca crear un modelo que posibilite el ingreso de productos argentinos en una región donde el mayorista por lo general sólo compra si la mercadería está en el depósito. Convirtiéndose para las PyME, en una herramienta más para triunfar en el exterior.

Por su parte, el superintendente de Porto Seco Marcos Capellazi, explicó que el centro funcionará como una especie de "almacén en el interior del país, donde se efectúa toda la documentación para nacionalizar las mercaderías o para exportarlas. Y que además, los productos podrán quedar en depósito por espacio de un año, lo que se traduce en seguridad para el exportador argentino.

El centro cuya financiación se especula estará a cargo de bancos de ambos países, ofrecerá además una oficina para que los empresarios argentinos busquen compradores, mayoristas y distribuidores, y cuenten con una estructura de asesoría fiscal, jurídica y contable para el empresario argentino

15 de febrero de 2008

Infobae Profesional

La Argentina exportará ayuda técnica a Venezuela

El presidente de Venezuela, Hugo Chávez, se reunió con la embajadora argentina en ese país, Alicia Castro, y el presidente del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), Enrique Martínez, con quienes trató temas de cooperación y transferencia tecnológica; y la puesta en marcha de nuevas plantas productivas, entre otros puntos.

En la reunión se acordó que, en 60 días, un primer contingente de 100 docentes técnicos venezolanos viajará a la Argentina para capacitarse, y se estima que en el primer trimestre del 2009, ya estarán en funcionamiento 11 plantas de procesamiento de alimentos en Venezuela con asesoría argentina.

Durante el encuentro se explicó el marco del trabajo del INTI en los proyectos para las nuevas industrias, priorizando las alimenticias, las de producción de equipos para la industria alimenticia y la de producción de bienes para la vivienda social.

El Gobierno argentino destacó la importancia de este acuerdo para vender alimentos básicos al país caribeño puesto que en función de los acuerdos suscritos por productores argentinos de alimentos con la compañía Producción y Distribución Venezolana de Alimentos (PDVAL), una subsidiaria de la petrolera estatal venezolana PDVSA, y la Corporación de Abastecimiento y Servicios Agrícolas (CASA), estas exportaciones suponen u\$s300 millones en un año.



15 de febrero de 2008

Javier Blanco

La Nación

Buscan mejorar el crédito a la producción

El Banco Central (BCRA) aprobó el día 14 de Febrero la creación de un mercado de canje de tasas de interés en pesos por hasta cinco años y se comprometió a ser un jugador activo de esa plaza en un intento de lograr que los bancos se animen a alargar los plazos de las líneas de crédito que ofrecen a las empresas a costo fijo.

La iniciativa busca que los bancos mejoren su oferta crediticia para el sector productivo en costos y plazos, en momentos en que muchas

empresas agotaron su capacidad de autofinanciamiento.

La entidad rectora del sistema bancario local intercambiará con las entidades financieras que oficien de contraparte flujos netos mensuales de intereses fijos y variables, calculados sobre un capital y por un tiempo a determinarse al momento de la operación. Tiene previsto llamar a la primera licitación a finales del corriente mes.

Además, para ayudar al desarrollo de este mercado, intermediará entre los bancos que quieran negociar los contratos y le soliciten que garantice esa operación (asumiendo lo que se conoce como "función giro"), aunque por este servicio cobrará a las partes un arancel del "uno por diez mil" del monto involucrado en la operación. No obstante, a los bancos que demuestren que aumenten trimestre a trimestre su cartera de préstamos a la actividad productiva a más de dos años de plazo, el BCRA no les cobrará el arancel previsto por cumplir la "función giro".

El volumen máximo que el Central se compromete a operar en este tipo de negocios es de \$ 12.000 millones, cifra que representa el 30% del total que hoy los bancos tienen volcados en préstamos a empresas.



Según el comunicado del Banco, esta herramienta permitirá crear una referencia para la estructura temporal de tasas de interés nominales a plazos superiores a los que actualmente pueden observarse en el mercado, dado que últimamente, los bancos incrementaron su inclinación a financiar el consumo por considerarlo un negocio más lucrativo y menos riesgoso.

19 de febrero de 2008
El Cronista
Página 5

El Superávit comercial se duplicó en enero

En la comparación Interanual de enero (versus enero 2007) el superávit comercial casi se duplicó: u\$s 783 contra u\$s 1492 millones. Esta suba del 90,5% proviene de los datos preliminares de la DGA (dependiente de la AFIP), que luego tendrán correcciones para su versión definitiva, dada a conocer por el INDEC. De todas formas, marca que las exportaciones tienen mayor valor unitario, tanto por precios de commodities como debido a más ventas de productos industriales; pero también deja ver una menor Sub-facturación de las importaciones.



Los datos marco del comercio exterior a los que accedió el cronista también revelan que las operaciones aduaneras subieron menos del 10%: de 242.253 en el primer mes de 2007, a 266.150 para igual período de este año. Las exportaciones por tanto, podrían ser mayores a los casi u\$s 5.600 millones relevados de forma preliminar, y superar los \$6.000 millones.

El Director General de Aduanas expresó que para la suba del promedio por operación, fueron importantes los valores criterio y de referencia, que se ajustan periódicamente. Los valores criterio se refieren al número que la Aduana considera razonable para cada importación, en la búsqueda de una menor subfacturación; y los de referencia corresponden a un criterio similar pero en exportaciones.

También agregó que los operadores saben que si declaran valores sospechosos, pueden ser contrastados con el país de origen (en el caso de importaciones) o destino (exportaciones).

Para el titular de la DGA, la suba del superávit comercial se debe a varios factores. "El mayor movimiento aduanero, aunque sólo sea del 10%; también los valores de criterio y de referencia; como el buen desempeño de las exportaciones argentinas".

Este último tiene dos o tres sectores estrella: commodities agrícolas, automóviles y maquinaria agrícola. Los primeros, especialmente la soja y el trigo, mas que duplicaron sus precios entre enero del 2007 y 2008. En el mismo período de comparación, los automóviles también experimentaron una suba superior al 100%, pero de las unidades vendidas a otros países: de 9.884 a 20.476, una suba del 107%.

La exportación de maquinaria agrícola argentina, en tanto, tuvo su explosión entre 2005, cuando fue de apenas u\$s 22 millones, y el 2006 que totalizó u\$s150. Se estima que en 2007 creció un 20% interanual, llegando a u\$s 180 millones. Todavía no se conocen los datos de enero último, pero se estima por lo menos 30% de suba con respecto al mismo mes del 2007.

arriba

► LEGALES

La Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (Sagpya) dispuso extender, mediante la resolución 134/08, publicada el 11 de febrero, en el Boletín Oficial, el plazo para completar el 70% del cumplimiento de la cuota Hilton (de exportación de cortes de carne vacuna de alto valor) que vencía en 1 de marzo, por 30 días corridos más.

La Secretaría de Agricultura Ganadería, Pesca y Alimentos estableció mediante la resolución 151/08, publicada el 25 de febrero en el Boletín Oficial, nuevas normas de calidad para la exportación y comercialización de soja que buscan modificar el nivel de tolerancia actual de 5 semillas de chamico por kilogramo de soja. La medida se fundó en la necesidad de fortalecer las medidas de prevención que contribuyan a evitar la presencia de impurezas en cargamentos de soja exportados desde la Argentina.

Las resoluciones 2410, 2411 y 2412 emitidas por la AFI, el 15 de febrero, dispusieron actualizaciones en la clasificación arancelaria de mercaderías en la Nomenclatura Común del MERCOSUR. Las clasificaciones objeto de las actualizaciones corresponden básicamente a los siguientes productos: hidroxiclورو de aluminio, fracciones de la sangre y productos inmunológicos, arandelas de plástico, hidrolizados de dimetil, aserrín y desechos de madera, algunos tejidos teñidos, abrigos de fibras sintéticas o artificiales, algunos tipos de calzado, fibras de vidrio, herramientas neumáticas/hidráulicas de uso manual, aparatos eléctricos de telefonía, motocicletas y triciclos a motor, agujas de metal y sutura, juguetes y juegos de sociedad como billares o mesas de casino.

arriba