

014.20241
A 22
55410

e Pancho

44/44

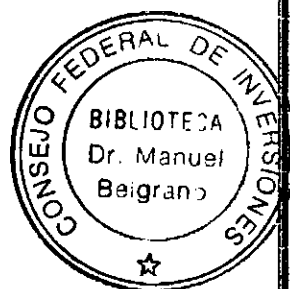
IV

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

**MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN Y
FINANZAS DE LA PROVINCIA DE
CÓRDOBA**

AGENCIA PROCÓRDOBA S.E.M.

PROYECTO



**FORTALECIMIENTO DE LA
COMPETITIVIDAD
INTERNACIONAL DEL SECTOR
METALMECÁNICO EN LOS RUBROS:
MAQUINARIA AGRÍCOLA
Y AGROPARTES**

INFORME FINAL II

PERÍODO: 30 DE AGOSTO AL 31 DE OCTUBRE DE 2003

27 de Octubre de 2003

Alessandria

AUTORES

EXPERTO

ING. AGR. MIGUEL ÁNGEL ALESSANDRIA

JUNIOR

LIC. en ADM. de EMP. JUAN SEGUNDO LAVEZZARI

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

**Fortalecimiento de la
competitividad
Internacional del Sector
Metalmecánico en los Rubros:
Maquinaria Agrícola y
Agropartes
de la Provincia de Córdoba**

SUDÁFRICA

INFORMACION GENERAL

Datos geográficos

Extensión

Sudáfrica ocupa el extremo meridional del continente africano con una extensión de 1.223.201 km² y una costa de 3.000 kms.



Límites geográficos

El país limita al oeste con el Océano Atlántico, al sureste con el Océano Indico y al norte con Namibia, Botswana y Swazilandia.

Relieve

La mayoría del terreno sudafricano es geológicamente muy antiguo, divisible en 22 tipos diferentes de terreno. Esta diversidad explica la vasta riqueza minera del país, con 58 diferentes metales y minerales (el petróleo es la única riqueza natural escasa).

Hay dos principales tipos de relieve topográfico: la meseta del interior, que ocupa gran parte del subcontinente, y la zona marginal de la costa. Estas dos zonas están divididas por el "Great Escarpment", una franja de montañas y colinas que comienzan en el noreste, siguen a través de la región de Natal conocida como el "Drakensberg" y luego continúan hacia el sur por medio de una serie de colinas más pequeñas. La meseta varía en altitud desde unos 600 metros en la cuenca del Kalahari a una altura máxima de 3.400 metros en las montañas de Lesotho.

Características de las costas

Las costas sudafricanas están bañadas por dos océanos, el Indico al este y el Atlántico al oeste, convirtiendo al país en un importante centro marítimo con una estratégica posición como puerta de entrada a todos los mercados del océano Indico e interior de Africa Austral.

Las aguas del Atlántico son frías debido a la corriente sur – norte de Benguela. El Indico es cálido debido a la corriente del norte de Agulhas. La costa Oeste es una región de rocas y dunas.

En el norte, rodeando la desembocadura del río Orange, las elevadas costas son ricas en diamantes. Las costas este y sur del Cabo son destinos turísticos populares. Las costas sur y norte también están muy concurridas durante todo el año gracias al clima templado de la región. Hay varios y muy buenos puertos naturales debido a una costa sin las barreras sedimentosas que ocasionan los grandes ríos.

Hidrografía

Las pocas lluvias y la pobreza de fuentes naturales de agua es un problema serio para Sudáfrica. Menos del 12% del terreno total es arable y la

mayoría es semi-desértico. Sólo en el sur y sureste de la región del Cabo y la parte este de la meseta existen ríos que fluyen todo el año, pero su caudal depende, en gran medida, de la intensidad de las lluvias.

El río de mayor caudal es el "Orange", con sus afluentes, el "Calderón" y el "Vaal". Sin embargo, comparada con otras regiones, Sudáfrica carece de ríos con caudal suficiente para ser considerados importantes. Tampoco hay grandes lagos naturales sino sólo pequeñas lagunas especialmente en el oeste y en el noroeste. La gran mayoría de los espejos de agua de importancia son artificiales: los diques Hendrik Verwoerd, P.K. Le Roux y Vaal son los más destacables.

Clima

El clima en Sudáfrica varía desde el tipo mediterráneo en la península del Cabo hasta un clima subtropical en la costa de Kwazulu Natal y en el noreste. Los meses de invierno son junio, julio y agosto y el verano se prolonga desde el mes de diciembre a marzo. Por lo general el sol brilla todo el año en cualquiera de sus regiones alcanzando un promedio de aproximadamente 8 horas de luz en Johannesburgo y Ciudad del Cabo. La precipitación media anual es de 464 mm y el 21% del país recibe menos de 200 mm por año.

Forma de gobierno

La República de Sudáfrica es un Estado Federal formado por un Gobierno Central y 9 provincias. El Parlamento es elegido cada 5 años y está formado por la Asamblea Nacional (400 miembros) y el Senado (10 miembros por cada una de las provincias.)

El Jefe de Estado es el Presidente elegido por la Asamblea Nacional, y desde el 14 de junio de 1999 es el señor Thabo Mvuyelwa Mbeki. Los que gobiernan cada provincias se denominan Premier.

Sus principales partidos políticos son el Congreso Nacional Democrático (controla 8 de las 9 provincias), el Partido Democrático y el Inkatha.

Johannesburgo es el centro financiero del país. El Parlamento se reúne 6 meses en Ciudad del Cabo, ciudad legislativa de Sudáfrica, y los 6 meses restantes en Pretoria, ciudad que a su vez es la capital administrativa de la

República. La capital judicial es Bloemfontein y el Sistema judicial se basa en el derecho anglosajón (Common Law) y en el Romano-Holandés.

Principales Organizaciones Internacionales y Regionales

FAO	Organización para la alimentación y la Agricultura
ILO	Organización Internacional del Trabajo
IMF	Fondo monetario Internacional
ISO	Organización Internacional para Estandarización
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
WHO	Organización Mundial para la Salud
SACU	Unión Aduanera para Países de África del Sur
WIPO	Organización Mundial de la Propiedad Intelectual
UN	Naciones Unidas
UNIDO	Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial
WtrO	Organización Mundial del Comercio

Población

Número de habitantes. 44,6 millones de habitantes (datos a mediados 2001)

Tasa de crecimiento poblacional. 2'2%.

Grado de concentración de la población

La densidad de la población es de 35 habitantes por km². El 48,8% de la población son hombres y el 51,2% mujeres. En cuanto a la distribución racial, ésta no es uniforme; la mayoría de los blancos, mestizos y asiáticos viven en zonas urbanas (91%, 83% y 96% respectivamente), por el contrario, tan solo el 42% de la población negra reside en zonas urbanas.

Población (miles de habitantes)	
Johannesburgo / Randburg	1.916
Durban / Pinetown / Inanda	1.137
Ciudad del Cabo	855
Port Elizabeth / Uitenbage	853
Bloemfontein	300
Pietermaritzburg	229
Free State Goldfields	428
King William's Town / East London	270

Aproximadamente el 90% de la población sudafricana se localiza en las áreas que rodean a las ciudades de Johannesburgo, Pretoria, Ciudad del Cabo, Durban y Port Elizabeth, que representan las mayores zonas de actividad económica del país y los mayores centros de consumo.

Distribución de la población

Distribución de la población (por segmentos etarios)	
Entre 0 y 14 años	38%
Entre 15 y 64 años	58%
Mayor de 65 años	4%

Distribución de la población (Total Sudáfrica)	
Urbana	57.3%
Rural	42.3%

Statistics South Africa – Stats in brief 2002

Grupos étnicos

La composición racial es la siguiente: negros 77%, blancos 11%, mestizos 9% y asiáticos 3%.

Esperanza de vida. 54,7 años.

Lenguas oficiales

Existen en Sudáfrica 11 idiomas oficiales: inglés, afrikáans, zulú, ndebele, sesotho sa leboa, sesotho, swati, xitsonga, setswana, tshivenda y sosa. El idioma más hablado es el zulú, el afrikáans es el más entendido y el inglés el más utilizado en los negocios.

Aspectos laborales, educativos y sanitarios

Legislación laboral

El mercado laboral de Sudáfrica está todavía marcado por el racismo, fuertes sindicatos y restrictivas prácticas laborales. En el mes de julio de 1.995 se firmó un acuerdo histórico sobre relaciones laborales que ha permitido un mayor y menos problemático desarrollo económico. El "Labour Relations Bill" define los

derechos tanto de los trabajadores como de los empresarios estableciendo un nuevo marco para la resolución de conflictos.

Desde diciembre de 1.998 (mayo de 2.000 para los funcionarios) se ha empezado a implantar la nueva "Basic Conditions of Employment Act" que regula las condiciones laborales. Entre las nuevas provisiones se encuentran:

El número máximo de horas trabajadas semanalmente se reduce de 46 a 45 horas.

Un incremento de la paga de horas extras de 133% a 150%.

Los domingos se pagarán 200% si no es un día de trabajo normal y 150% si es un día de trabajo normal.

Los trabajos nocturnos recibirán una paga o tiempo libre adicional.

La baja de maternidad aumenta a cuatro meses (no se exige el pago de dicha baja.)

El tiempo de vacaciones pasa de dos a tres semanas (21 días consecutivos.)

Permiso por responsabilidad familiar: 3 días con paga por enfermedad o nacimiento de un hijo o muerte de un familiar inmediato.

Los patrones tienen que proporcionar por escrito a los trabajadores las condiciones laborales.

La "Basic Condition of Employment Act" también establece los salarios mínimos y las condiciones de trabajo de grupos vulnerables como los trabajadores domésticos, granjeros, seguridad, industria textil, etc. La Comisión de Condiciones de Empleo aconseja que el ministro establezca dichas condiciones.

La ley prohíbe el empleo a menores de quince años. A los jóvenes de entre quince y dieciocho años se les prohíbe trabajar en determinados sectores, especialmente en fábricas de minería.

Al mismo tiempo se empezó a aplicar el "Employment Equity Bill" que obliga a empresas (exceptuando a las pequeñas empresas) a presentar informes sobre la distribución racial y sexual de su plantilla con el objeto de comprobar que dicha composición es representativa de la composición racial y sexual de la población sudafricana.

Grado de alfabetización

El índice de analfabetismo en adultos es de 17,84%, sumando un total de alrededor de 500.000 analfabetos.

La tasa de inscripción escolar de estudiantes universitarios es del 13%.

Número de centros educativos

Sudáfrica tiene 20.780 centros educativos, de los cuales 20.303 son públicos, y 477 privados. Además cuenta con 226 escuelas para estudiantes con necesidades especiales.

Número de alumnos

En 1.996 había 6,95 millones de alumnos cursando estudios de primaria, y 4,12 millones de alumnos en secundaria. El número de profesores es de 344.000, por lo que se contabilizan 32 alumnos por profesor.

Indicadores de salud

Médicos por número de habitantes

Hay 0,83 por cada 1.000 habitantes.

Instalaciones sanitarias

En 1.998 la cifra de hospitales públicos ascendía a 300, y 255 los hospitales privados. En total hay 132.800 camas.

Régimen de atención sanitaria

Los sudafricanos disfrutan tanto de sanidad pública como privada.

Recomendaciones sanitarias

No es obligatorio ninguna vacuna al entrar en territorio sudafricano. Solo se recomienda seguir un tratamiento preventivo contra la malaria si se visita la zona nordeste del país. El agua corriente es potable en las ciudades y pueblos grandes y en la mayoría de las Reservas de Animales Salvajes. El agua que provee la municipalidad está purificada y es 100% segura.

Existen hospitales públicos y privados y se aconseja la entrada en Sudáfrica con un seguro que cubra posibles enfermedades o accidentes en el extranjero. Algunos servicios de salud públicos son gratuitos.

Infraestructura

Comunicación por carretera

Sudáfrica cuenta con una buena infraestructura de carreteras muy superior al resto de África y comparable a la de muchos países del primer mundo. Las conexiones entre los principales núcleos urbanos son buenas y en general la densidad de tráfico es baja.

Autonet dirige el sistema de carreteras cuya red consiste en 56.422 km de carreteras asfaltadas, a las que hay que añadir 37.000 km que están bajo el control de los municipios.

A fines de 2001 existían 6.9 millones de vehículos registrados en la república de Sudáfrica, de los cuales 3.98 millones son automóviles y 127. 000 mini buses taxis.

Comunicación por vía férrea

Sudáfrica cuenta con una desarrollada red ferroviaria. El ferrocarril se utiliza fundamentalmente para el transporte de mercancías y de pasajeros de las áreas suburbanas a los centros de trabajo.

Spoornet dirige y controla el sistema ferroviario de Sudáfrica (representa el 80% de la infraestructura de África), lo que podemos resumir en 33.804 km de vía (de los cuales 18.421 están electrificados), 3.009 puentes, 188 túneles y 625 estaciones.

Comunicación por vía marítima

Sudáfrica posee los puertos más importantes y desarrollados del continente africano, tanto por su equipamiento como por la eficiencia de su administración.

Portnet dirige los 8 puertos comerciales de Sudáfrica y promociona el comercio nacional e internacional asegurando la necesaria infraestructura de puertos. Los principales puertos son:

Ciudad del Cabo: puerto estratégicamente situado, totalmente equipado para el manejo de carga (frutas, alimentos, productos congelados, y contenedores)

Richards Bay: el puerto más grande del mundo para cargamento de carbón y productos metalúrgicos)

Durban: puerto de multipropósito, maneja contenedores, productos líquidos y secos a granel, posee equipo de refrigeración.

Port Elizabeth: puerto de multipropósito (contenedores, frutas)

Saldaña Bay: terminal a granel (mineral de hierro y carbón) con depósitos para petróleo.

Mosel Bay: puerto especializado para la industria pesquera y gas "off shore".

East London: el único Puerto de río, puerto multipropósito, especializado en carga a granel de cereales y frutas

Aeropuertos

Sudáfrica es el centro de una extensa red de transporte aéreo internacional que se contacta con los demás continentes. Cuenta con 12 aeropuertos internacionales. South Afrikan Airways es la compañía nacional y la más grande de África.

Principales indicadores

Si bien a nivel mundial la economía sudafricana representa sólo el 0.5% del PBI global, aproximadamente la misma proporción que su población, en términos regionales su economía es muy importante.

Veamos la evolución de sus principales indicadores macro durante el período 1995 - 1999 y los valores que alcanzaron en el 2002.

	1995	1996	1997	1998	1999
PIB a precios de mercado: Billones Rands	548,1	614,9	680,2	737,8	785,0
Crecimiento PIB (%)	3,1	4,2	2,5	0,5	1,2
Inflación (%)	8,6	7,4	8,5	7,0	5,1
Exportaciones: '000 millones US\$	30,1	30,3	31,2	29,2	26,3
Importaciones: '000 millones US\$	27,4	27,6	28,8	27,2	23,8
Balanza cuenta corriente: millones US\$	-2 200	-1 880	-2 270	-1 940	-4 810
Deuda externa: millones US\$	25 400	26 100	25 200	24 700	25 300
Total reservas (inc. oro): millones US\$	4 300	2 200	5 850	5 390	7 430
Tipo de cambio Rand: 1 US\$	3,627	4,271	4,603	5,480	6,109
Tipo de interés preferencial de la banca comercial: %	38,7	37,6	34,4	25,6	31,72

Fuente: Banco de reserva y SARS

Para el año 2002, los valores alcanzados han sido los siguientes:

PBI: 1.098,7 Billones Rands y un crecimiento del 3%; una inflación del 12%; exportaciones ('000 millones US\$) por 29.93; importaciones ('000 millones US\$) por 26.01; deuda externa de 32.267 millones de dólares y el tipo de interés preferencial de la banca comercial del 17%.

PIB y crecimiento económico

Durante la década de los 60, la economía sudafricana registró un alto grado de desarrollo con un crecimiento medio del 5,7% debido principalmente a las exportaciones de minerales y metales. A pesar de que el crecimiento se mantuvo durante los 70 a unos niveles más moderados, Sudáfrica se vio afectada en la década de los 80 por la crisis del petróleo y por las sanciones económicas impuestas por la comunidad internacional que se tradujeron en un crecimiento medio anual de solo 1,5%.

Después de un breve periodo de recesión (1989-1992) agravado por la sequía, Sudáfrica entró en un ciclo de expansión en 1993 que se aceleró a finales de 1996 con un crecimiento del 3,2%. En 1999 la economía sudafricana creció un 1,2% con un PIB de 785 billones de rands, y tuvo una media entre 1.995-1.999 del 2.3%.

Durante 2002 el crecimiento del PBI fue del 3%, estimándose que durante el presente año alcanzará un 3.3%.

El PBI per cápita se estima actualmente en alrededor de 2.920 dólares americanos

Inflación

Después de casi dos décadas con tasas de inflación de 2 dígitos, la economía sudafricana registró en 1993 por primera vez una inflación de 9,7%. Desde entonces la inflación sudafricana se ha mantenido por debajo de la barrera del 10%. En 1998 la inflación fue del 7,0%. En 1999 la inflación se mantuvo a niveles históricos alcanzando una inflación del 5,1% debido principalmente a la devaluación del rand y a la posterior subida de los tipos de interés. Alcanzó una media de 7.3% entre 1995 y 1999, y se estima que durante el año 2003 el índice de precios al consumidor alcance un incremento del 7.7%.

Población activa y tasa de desempleo

La población activa es de 14,4 millones con un crecimiento anual del 2,8%. La tasa de desempleo era del 23,3% en 1.999, pero en el año 2002 alcanzó el 30% de la PEA; extra-oficialmente este guarismo alcanza a un 36% y en su mayor parte es población de origen africano y menor a 35 años.

Salario medio.

Se estima en 5.9 \$ por hora.

Moneda y Tipo de Cambio

La unidad monetaria es el Rand (R), dividido en 100 centavos, y emitido en billetes de 10, 20, 50, 100 y 200 rands.

Sudáfrica ha experimentado dos duros ataques a su moneda desde la apertura de su economía en 1994. El primero fue en 1996 con una devaluación con respecto al dólar de aproximadamente un 20%. Durante 1997 la moneda permaneció estable hasta sufrir un nuevo ataque en mayo de 1998 que hizo caer el rand un 20% a septiembre de 1998 lo que supuso una recuperación con respecto a meses anteriores ya que en el punto máximo de la crisis financiera el rand llegó a devaluarse un 40% con respecto al dólar. El motivo de esta devaluación ha sido los acontecimientos en los mercados internacionales y no factores propios del país. Al mismo tiempo la devaluación de la moneda ha situado a los exportadores sudafricanos en una posición mucho más competitiva en los mercados internacionales.

El tipo de cambio a mayo de 2003 : $1\text{U}\$S = R\ 7.15$

a junio de 2003 : $1\text{U}\$S = R\ 8.10$

a junio de 2003 : $1\text{ euro} = R\ 9.46$

Balanza de Pagos

Teniendo en cuenta las necesidades de crecimiento de la economía sudafricana puede ser incluso saludable que ésta incurra en déficit de cuenta corriente si, como está ocurriendo en Sudáfrica, una buena parte del déficit se debe al dinamismo de las importaciones de bienes de equipo. Sin embargo, esto tiene como condición necesaria la continuidad en las entradas de capital que financien este déficit por cuenta corriente.

De momento, y a diferencia de la situación en la época de las sanciones, esto no está planteando problemas. En 1998 las entradas netas de capital han permitido cubrir el déficit en la cuenta corriente y mantener el volumen de reservas. Este sin embargo, es siempre limitado en Sudáfrica, lo que obliga al Banco Central a acudir a los mercados de futuros para financiar sus intervenciones. Además, el que un porcentaje elevado de estas entradas de capital sea a corto plazo y que una buena parte de las entradas de capital a largo plazo sean inversión en cartera, introduce un elemento de Incertidumbre.

La normalización de las relaciones financieras internacionales de Sudáfrica junto con la creciente confianza inversora ha provocado una importante subida del flujo de entrada de capital extranjero al país desde mediados de 1994 traduciéndose en un flujo neto de capital de 4 391 millones de dólares en 1997. En 1998 las inversiones crecieron un 9% en términos nominales de rands, pero decrecieron moderadamente si se tiene en cuenta la depreciación de la moneda sudafricana.

Las importaciones sudafricanas han aumentado un 13% en 1998 registrándose los mayores incrementos en las importaciones de bienes de capital y bienes intermedios principalmente maquinaria y equipos eléctricos así como bienes de transporte. En cuanto a las exportaciones crecieron un 11% a pesar del mal resultado del sector agrícola y del sector minero del oro. En el primer trimestre de 1998 el déficit por cuenta corriente se estrechó debido al aumento en el valor de las exportaciones y a un mantenimiento del valor de las importaciones, tendencia que se ha mantenido durante el segundo trimestre.

Balanza de Pagos (Millones de Dólares)

	1996	1997	1998
I. Balanza por cuenta corriente (1 + 2 + 3)	-1 892	-2 261	-2 102
I.1 Balanza comercial (saldo)	2 688	2 399	1 846
1.1 Exportaciones	30 306	31 220	29 098
1.2 Importaciones	27 618	28 880	27 253
I.2 Balanza de servicios (saldo)	-3 833	-3 878	-3 211
I.3 Balanza de transferencias (saldo)	-746	-722	-737
II. Balanza por cuenta de capital	3 117	5 871	3 176
II.1 Saldo de capitales a largo plazo	-226	1 466	-1 170
II.2 Saldo de capitales a corto plazo	2 229	6 637	3 683
II.3 Otras Inversiones	1 114	-2 233	662
III. Variación bruta de reservas	-434	4 169	1 207
Los tipos de cambio medio anuales US\$/Rand aplicados han sido:	4,296	4,607	5,532

Fuente: South African Reserve Bank

Como puede observarse el Balance en Cuenta Corriente de Sudáfrica tuvo un saldo negativo en 1998 (- 2102 millones de dólares, disponiendo en ese año reservas totales por 5.711 millones de dólares.

Pero fue evolucionando favorablemente, alcanzando en el 2002 un superávit de 312 millones de dólares en su balance y un nivel de reservas de 6.722 millones de dólares. Para el año 2003 se espera un moderado déficit del orden del 0.5% del PBI.

Legislación comercial

Private Company (Sociedad Privada): empresa con capital en acciones cuyos estatutos limitan el derecho de transferir las acciones, el número de miembros de la empresa a 50 y prohíbe cualquier oferta pública para la suscripción de acciones u obligaciones de la empresa. La sociedad privada debe tener como mínimo un miembro y al menos un director que no tiene porque ser residente en Sudáfrica. No existe un mínimo de capital necesario para su

constitución y a pesar de que no se requiere el archivo de sus cuentas en el Registro de Sociedades, están obligados a una auditoria completa independiente. Este tipo de sociedad es el más utilizado en Sudáfrica tanto por inversores locales como extranjeros. Están reguladas por el "Companies Act" y llevan al final de su nombre la terminación "Proprietary Limited" (Pty) Ltd.

A pesar de que su registro no es obligatorio se recomienda en ciertos casos ya que mejora la imagen de la empresa, facilita el acceso a créditos y puede resultar ventajoso a la hora de conseguir un contrato público.

Public Company (Sociedad Anónima): empresa con capital en acciones cuyos estatutos no limitan el derecho a transferir acciones, el número de miembros debe ser 7 como mínimo y son las únicas sociedades que pueden cotizar en bolsa. No existe un mínimo de capital necesario para su constitución, sus cuentas e informes internos deben publicarse en el Registro de Sociedades (el registro se encuentra a disposición del público) y están obligadas a una auditoria completa independiente. Están reguladas por el "Companies Act" y llevan al final de su nombre la terminación "Limited" (Ltd.)

Close Corporation (Sociedad de Responsabilidad Limitada): tipo de sociedad característico de pequeñas empresas. Los miembros, cuyo número está limitado a diez, tienen las obligaciones y derechos de directores y accionistas disfrutando de una responsabilidad limitada. Su actuación está regulada por el "Close Corporation Act" y su nombre debe llevar la terminación "c.c". Este tipo de sociedad no suele ser el adecuado para inversores extranjeros.

Branch of a foreign company (Sucursal de una sociedad extranjera): son consideradas "external companies" y por lo tanto deben registrarse como tal. La solicitud de registro debe ir acompañada con los estatutos traducidos en inglés por un traductor jurado. El registro tarda aproximadamente tres semanas y cuesta alrededor de 2.500 rands. La empresa debe nombrar a un residente sudafricano como representante legal y a un auditor que debe realizar una auditoria anual. Salvo solicitud expresa de exención (normalmente se concede) la empresa debe archivar sus cuentas y las de la matriz en el Registro de Sociedades.

Las ventajas de la sucursal es la repatriación de beneficios sin retenciones, medida que se empezó a aplicar el 1 de octubre de 1.995

Partnerships y Sole Traders: están sujetas a pocos requisitos legales pero normalmente los propietarios y los socios no disfrutan de una responsabilidad limitada. El número de miembros de un partnership está limitado a 20 a no ser que se trate de prácticas profesionales. No se requiere registro ni acuerdo escrito aunque se recomienda.

Joint Ventures: consiste en una relación contractual entre 2 o más empresas dedicadas a una actividad no clasificable como objeto de partnership.

Los joint ventures no tienen personalidad jurídica independiente y su fiscalidad es la misma que la de una sucursal.

Trading Trust (Fiducia Comercial): aunque no se suele utilizar en Sudáfrica puede resultar ventajosa para ciertos negocios.

Todas las empresas sudafricanas están reguladas por el "Companies Act" basado en el derecho inglés. El "Companies Act" especifica los procedimientos a seguir para el establecimiento de una sociedad anónima o de responsabilidad limitada.

La constitución de una compañía implica los siguientes pasos a realizar en el Registro de Sociedades cuyas oficinas están en Pretoria:

Reserva de un nombre,

Presentación de los estatutos y artículos,

Presentación del consentimiento escrito de los auditores para actuar en nombre de la compañía

Los estatutos deberán indicar lo siguiente:

Nombre de la compañía

Objeto principal de la compañía

Cantidad de capital autorizado

La constitución requiere aproximadamente 4 semanas y cuesta alrededor de 3.000 rands. El registro o constitución de una sociedad de responsabilidad limitada es más simple y rápido. No precisa de estatutos y el único documento de constitución necesario es una declaración de fundación que debe ser presentada

en el Registro de Sociedades de Responsabilidad Limitada. El registro tarda aproximadamente 3 semanas y cuesta alrededor de 1.000 rands.

Sistema fiscal

El sistema fiscal sudafricano es relativamente simple basándose en el origen en vez de la residencia. La renta está sujeta a impuesto si proviene de una fuente dentro de Sudáfrica o considerada como dentro de Sudáfrica. Se considera que una renta proviene de una fuente dentro de Sudáfrica cuando la causa que la origina está en Sudáfrica. En la actualidad no existen en Sudáfrica impuestos sobre plusvalías.

Implicaciones fiscales para entidades empresariales:

El impuesto sobre beneficios es del 35%.

Existe un segundo impuesto de 12,5% sobre dividendos distribuidos ("STC") lo que supone un incremento progresivo del impuesto de sociedades del 35% al 42,2% siempre que se distribuyan en concepto de dividendos el 100% de los beneficios. El año fiscal 96/97 vio la reducción de este impuesto a la mitad aplicándose anteriormente el 25%.

En el régimen del "partnership", cada uno de los socios está obligado a declarar la proporción de la renta del partnership que les corresponda. La renta recibida o acumulada en común por los miembros del partnership es considerada como acumulada por ellos individualmente en la fecha en la que se acumuló en común.

En el régimen de "Business Trust", se grava la parte de la renta que se retiene en lugar de la que se reparte. El tipo aplicable es el de personas físicas cuyo máximo actualmente es del 45%.

Cuando una empresa extranjera tiene presencia en Sudáfrica, la imposición sobre su renta será determinada en función del origen de la misma teniendo en cuenta la existencia de un tratado de doble imposición. La sucursal de una empresa extranjera es gravada en Sudáfrica como si fuera una entidad legal independiente de la casa matriz y sus cuentas deben respetar dicha consideración. Como resultado una parte de los gastos de la empresa matriz

pueden atribuirse a la sucursal y por lo tanto son deducidos bajo la condición de que correspondan a la producción de renta originada en Sudáfrica.

En el caso de que no exista tratado de doble imposición, los no residentes sin actividad empresarial en Sudáfrica que reciben royalties de Sudáfrica deberán pagar un impuesto del 35% sobre el 30% de la cantidad bruta de los royalties resultando un impuesto del 10,5% de la cantidad total. Debido a una anomalía en la ley se retiene un 12% y la diferencia (1,5%) solo es reembolsable al hacer la declaración.

Los beneficios de una sucursal de una empresa extranjera están gravados a un tipo fijo del 40%.

Pago y recaudación de impuestos:

El impuesto sobre sociedades es pagadero en cuotas. En cada año financiero se deben realizar dos pagos anticipados del impuesto (impuesto provisional.) El primer pago que supone la mitad del impuesto anual estimado se abona al final del primer semestre y el segundo a final del año.

Cuando el impuesto provisional es menor que el real la diferencia deberá abonarse normalmente 6 meses después del final del año financiero.

Determinación de la renta gravable:

El año fiscal es igual al año financiero de la compañía y es necesario el acuerdo de las autoridades fiscales para el cambio del mismo. El gravamen está basado en la renta gravable determinada de acuerdo con el "Income Tax Act".

Impuesto sobre personas físicas:

El impuesto sobre personas físicas es progresivo con un gravamen máximo del 45% en cantidades superiores a 100.000 rands.

Impuesto de timbre y de valores intercambiables que pasó de un 1% al 0,5% para el año fiscal 96/97.

Impuesto de transferencias del 10% en las transferencias de activos inmuebles a una compañía y del 8% a una persona física siempre y cuando la transacción no esté sujeta a IVA. Se prevé que en un futuro próximo se aplique también el 10% para personas físicas.

Tasas locales sobre la cifra de negocio del 0,148% y de un máximo del 0,35% sobre la nómina de la empresa.

Impuesto de donaciones del 25% pagadero sobre el valor de la propiedad donada por compañías sudafricanas y particulares. Aplicable a partir de marzo de 1.996.

Impuesto de timbre sobre ciertos instrumentos documentarios.

Impuesto especiales y de aduanas.

Impuesto sobre el Valor Agregado

El IVA es un sistema de impuesto indirecto basado en el suministro de servicios y mercancías. El tipo actual es del 14%. El suministro de algunos productos está exento. Normalmente se abona el IVA mensualmente. Las exportaciones están exentas de IVA y se concede un crédito de entrada respecto al IVA pagado sobre la compra de materia prima, bienes de equipo y bienes intermedios. Las empresas con un volumen de negocio superior a los 150.000 rands deberán registrarse en el registro del IVA.

Desde octubre de 1.996 el IVA también se aplica a todos los servicios financieros con algunas excepciones.

Control de cambios

Una de las prioridades del gobierno sudafricano es la eliminación total del control de cambios que Sudáfrica ha mantenido con el propósito de regular el flujo de fondos y proteger las reservas de divisas. La regulación del control de cambios es administrada por el South African Reserve Bank asistido por los bancos comerciales que son designados para actuar como intermediarios autorizados en divisas.

No existen restricciones de control de cambios entre residentes de los países miembros del Área Monetaria Común (CMA) (Sudáfrica, Lesotho, Namibia y Swazilandia.)

En 1.995 y 1.997 el Gobierno introdujo una serie de medidas para la reducción de controles aplicables a los no residentes y alguna reducción en los aplicables a los residentes. En los presupuestos de 1.998 se anunciaron más medidas a la vez que se afirmaba la intención del gobierno de eliminar completamente los controles tan pronto como las condiciones económicas lo permitieran.

En marzo de 1.995 se eliminó el sistema dual de tipo de cambio (rand financiero y rand comercial) que operaba en Sudáfrica desde 1.985, medida que supuso un gran éxito para las autoridades del Banco Central.

No existen restricciones en la transferencia de fondos por parte de no residentes. El capital invertido en Sudáfrica puede ser remitido al exterior. Sin embargo los dividendos deben ser declarados y a pesar de necesitar aprobación por parte del SARB para el envío de intereses, royalties y derechos similares, estos son remitidos sin restricción.

Los préstamos concedidos a o por no residentes a residentes de la CMA requieren aprobación por parte del SARB. Hasta 1.996 el SARB requería un porcentaje de participación en el capital por parte de empresas en el CMA. Esta restricción ya no existe.

El presupuesto de 1.998/99 introdujo una nueva relajación del control de cambios para residentes. Las personas físicas podrán sacar fuera del país hasta 400.000 rands (68.000 dólares) y las jurídicas podrán invertir en el extranjero hasta 50 millones de rands (8,6 millones de dólares) con una concesión especial de hasta 250 millones de rands si la inversión se realiza en países pertenecientes al SADC.

Spatial Development Initiatives

Con el propósito de potenciar la inversión y descubrir el potencial económico de determinadas áreas en Sudáfrica el gobierno lanzó el programa "Spatial Development Initiatives" (SDI) que hace uso de los recursos públicos para impulsar la inversión en el sector privado.

El programa SDI consiste en 10 SDI locales y 4 Zonas de Desarrollo Industrial en diversos estados de desarrollo. Hasta ahora la actual cartera de SDI ha identificado 518 oportunidades de inversión valoradas en 115.000 millones de rands con capacidad para generar 118.000 nuevos puestos de trabajo.

Sector Financiero

El sector financiero sudafricano es uno de sus principales activos del país. La gama de servicios ofrecidos, típicos de un sector sofisticado, es llevada a cabo por una variedad de instituciones:

SA Reserve Bank realiza las funciones propias de un banco central y posee un alto grado de independencia.

Land Agricultural Bank controlado por el Estado sirviendo exclusivamente al sector agrícola.

Development Bank of Southern Africa comenzó a funcionar en septiembre de 1983 y financia proyectos de desarrollo.

Industrial Development Corporation financia proyectos industriales mediante la concesión de créditos o participaciones de capital.

Small Business Development Corporation proporciona financiación a la pequeña y mediana empresa.

Los bancos comerciales ofrecen los servicios estándar. Los servicios de banco electrónico están muy desarrollados. Existe más de 1 000 cajeros automáticos en todo el territorio desde donde se pueden realizar operaciones de extracción de dinero en efectivo, ingresos, transferencias, petición de saldos y pago de facturas.

Además de los bancos existen otro tipo de intermediarios financieros: sociedades de crédito hipotecario que legalmente se encuentran en la misma categoría que los bancos, compañías de seguro locales e internacionales y fondos de pensión.

Existe un mercado monetario organizado y un mercado de capitales que incluye la bolsa y otras actividades de intermediación.

La estructura de la intermediación financiera cuenta con un alto grado de concentración. La Ley de Instituciones de Movilización de Recursos de 1990

clasifica todos los intermediarios financieros incluyendo bancos y sociedades de crédito hipotecario. Los principales grupos que dominan el sector financiero son:

Amalgamated Banks of South Africa (ABSA)

Standard Bank Group

First National Bank

Nedcor

Estos cuatro bancos controlan el 76% de los activos de la banca comercial y los principales bancos de negocios. Además figuran entre las posiciones 189 y 280 del ranking mundial de bancos en función de su tamaño según sus activos totales.

La mayor parte de los bancos tienen lazos con compañías extranjeras, sin embargo existen pocas sucursales de bancos extranjeros. Hasta la fecha, los bancos extranjeros que operan en Sudáfrica con delegaciones propias son ABN Amor Bank e International Nederlanden Bank, ambos de Holanda, Citibank y Morgan Guaranty Trust de Estados Unidos, Commerzbank de Alemania, BNP, Credit Agricole, Indosuez y Sociétés Générales de Francia y State Bank of India and Bank of Baroda de India. El Banco Santander cuenta en Sudáfrica con una oficina de representación.

En la actualidad Sudáfrica cuenta con 31 bancos de propiedad sudafricana, 9 bancos extranjeros, 12 filiales de bancos extranjeros y 59 oficinas de representación de bancos extranjeros. Se calcula que los activos del sector son de unos 662 000 millones de rands. Las actividades de todos los intermediarios financieros están sujetas a controles legales.

En cuanto a la bolsa, el Johannesburg Stock Exchange (JSE) sigue siendo la principal bolsa de todo el continente africano con una capitalización de 232 billones de dólares lo que representa aproximadamente el 94% de la capitalización de mercado de todas las bolsas del Africa Sub-Sahariana.

Históricamente la actividad del JSE ha sido dominada por el sector secundario. Su liquidez todavía está por debajo de otros mercados comparables pero el volumen de transacciones se ha incrementado principalmente debido al levantamiento de los controles de cambio. En la actualidad el JSE, el mercado de futuros (Safex) y el mercado de bonos, comercian separadamente, son regulados

de forma distinta y poseen distintos límites. La bolsa sudafricana ocupa el puesto número 16 en el ranking de la mayores bolsas del mundo.

Principales sectores de la economía sudafricana

Sector Primario

El sector primario representa en conjunto aproximadamente un 10.7% del PBI distribuido entre: minería (Sudáfrica es uno de los países más ricos del mundo en cuanto a riqueza mineral), agricultura, forestal y pesca.

El sector agrícola, pesquero y forestal de Sudáfrica contribuye en un 4,5% al PIB del país. Y considerando al sector agrícola en particular, podemos señalar que el mismo ha perdido importancia en la economía sudafricana, alcanzando en la actualidad el 3,4 % del PBI.

Aproximadamente el 12% de la superficie es apta para el cultivo, siendo las principales cosechas el maíz, trigo, azúcar, patatas, tabaco y fruta, incluyendo la uva que sirve de apoyo a una industria vinícola en expansión. Las cosechas de azúcar, maíz y fruta generan importantes ingresos por exportación.

Alrededor del 30% de las exportaciones, sin incluir el oro, provienen del sector agrícola y productos agrícolas procesados.

Producción de las principales cosechas de Sudáfrica (2001) (miles de toneladas)

Maíz	7.712
Trigo	1.568
Semilla de girasol	1.212
Fruta perecedera	1.566
Citricos	1.682
Fruta subtropical	553
Verduras	2.105
Patatas	1.645

Fuente: South Africa Year Book (2001)

Sudáfrica no solo se auto abastece de la mayor parte de los productos agrícolas sino que en condiciones favorables, es un neto exportador. La lana es el

segundo producto agrícola más exportado después del maíz y figura en la décima posición en la lista de exportaciones principales del país.

Sudáfrica es el cuarto exportador de lana más importante del mundo. Otra ganadería importante es el avestruz, el 80% de las ventas mundiales de productos del avestruz provienen de Sudáfrica.

A nivel comercial este sector ha sufrido cambios drásticos, pasando de estar ampliamente regulado por las Juntas de Control a una economía de libre mercado.

Actualmente el gobierno tiende a apoyar a los nuevos productores, especialmente a los de origen africano, puesto que en el presupuesto del 2003 se asignó una partida especial para programas de reformas de la tierra y de su restitución.

El país cuenta además con una importante superficie forestal para fines comerciales (1,4 millones de hectáreas) de la cual el 81% pertenece al sector privado y el 19% al estado. Las principales especies de esta producción maderera son:

Pino y otras maderas blandas comerciales	52%
Resina (eucaliptos)	34%
Mimosa	13%
Otros	1%

Las inversiones de capital en bosques e industria maderera se han estimado en 1 200 millones de rands. La industria abastece el 90% de la demanda de madera del mercado local y el total de las necesidades de la industria papelera. Las importaciones consisten principalmente en productos especializados de madera como traviesas de madera dura, ciertos tipos de papel de alta calidad y madera dura para muebles y accesorios. Sudáfrica es uno de los principales productores mundiales de extracto de mimosa y madera de mimosa y un importante exportador de pasta de papel y virutas de madera.

En lo que se refiere a la pesca, en 1998 se capturaron en las costas sudafricanas 500 000 toneladas de pescado. Su flota pesquera se compone de 3 340 barcos y emplea alrededor de 28 000 personas. Las capturas principales son

merluza, lenguado y rosada que contribuyen en un 46% al total. Otras capturas importantes son la anchoa, sardina y langosta sudafricana.

El 1 de septiembre de 1998 entró en vigor la "Ley de Recursos Marinos Vivos" (The Marine Living Resources Act 18). Los objetivos de esta ley son medioambientales (conservación, principio de precaución, biodiversidad marina, minimizar la polución), comerciales (óptima utilización y desarrollo sostenible de los recursos) y sociales (uso de los recursos para crecimiento económico, empleo y reestructuración para ajustar desequilibrios históricos). En esto la ley también establece el nuevo sistema de concesión y transferencia de cuotas.

Sector Secundario

En conjunto representa el 23.4% del PBI distribuido entre industria manufacturera, electricidad, gas, agua y construcción.

El sector de la industria manufacturera representa el 18.5 del PBI y es el mayor empleador del país con 1.3 millones de personas. Comenzó a partir de 1999 con una etapa de recuperación, a pesar de que aún persisten debilidades estructurales que surgieron como consecuencia del ambiente proteccionista de años anteriores, por lo que no es altamente competitivo.

A partir de 2002 se lanzó un programa de desarrollo estratégico para todo el sector industrial, con el fin de promocionar ocho actividades: indumentarias y textiles, agroindustria, metales y minerales, turismo, automotriz y transporte, químicos y biotecnología, y servicios de informática y comunicaciones.

Sector Terciario

En su conjunto representa un 65% del PBI. Los servicios financieros son los de mayor crecimiento del sector y el más representativo del PBI con un aporte del 20%.

DEMANDA POTENCIAL DE MERCADO

Desde la finalización del apartheid, Sudáfrica se ha integrado completamente a la economía mundial y participa activamente como miembro de la OMC, intentando incrementar su competitividad dentro del contexto internacional.

Por tal razón ha profundizado su apertura comercial a través de la liberalización y racionalización del sistema tarifario, y se intenta eliminar las barreras no arancelarias, tratando además de reducir la lista de bienes que requieren permiso de importación previa.

Sudáfrica, como país agro exportador, es miembro del grupo Cairns y comparte con Argentina la posición de que se eliminen los subsidios a las exportaciones.

La relación Comercio Exterior/PBI es superior al 40%, lo que muestra la importancia de las exportaciones para la economía del país, aunque las mismas siguen dominadas por piedras preciosas (20%), metales y sus manufacturas (15%), minerales (13%) y comercializadas a los países industrializados.

Los rubros más importantes en las importaciones son: maquinarias y equipos de transporte (35%), productos químicos (11%), combustibles (9%) y máquinas y aparatos eléctricos (26%).

Podemos señalar que, en general, Sudáfrica tiene superávit comercial, pero con la tendencia de ir incrementándose las importaciones más rápido que las exportaciones.

Comercio Exterior República de Sudáfrica en Millones de U\$S

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Comercio Global
1995	28.039.6	27.213.5	826.1	55.253.1
1996	26.710.9	26.324.4	386.5	53.035.3
1997	28.360.9	27.613.9	747.0	55.974.8
1998	25.985.7	25.884.7	101.0	51.870.4
1999	27.110.5	23.949.0	3.161.5	51.059.5
2000	30.333.2	26.869.8	3.463.4	57.203.0
2001	29.451.7	25.232.6	4.219.1	54.684.3
2002	29.936.0	26.017.3	3.918.8	55.953.3

Fuente: South Afrikan Services ~ Customs & Excise

Al observar la distribución geográfica del comercio internacional de Sudáfrica se manifiesta que el continente europeo concentra un 31% de sus exportaciones y un 45% de sus importaciones. Los países de la UE son sus principales socios comerciales, principalmente Alemania y el Reino Unido.

La segunda región en importancia es la asiática, destacándose Japón que cubre un 6% del comercio total sudafricano.

El continente americano le sigue en orden de importancia, monopolizando los EEUU su posicionamiento, con una alícuota superior al 10% de las transacciones totales sudafricanas.

Con el MERCOSUR Sudáfrica registra un saldo deficitario, correspondiendo a las importaciones el 1.75% del total, mientras que las exportaciones alcanzan sólo el 0.9%.

El mayor cambio registrado desde 1994 es el incremento del comercio con África, donde el superávit se amplió en una proporción de 5 a 1 y representa el 8.7% del comercio global.

Fuente: Monthly Abstract of Trade Statistics from South Africa

Importaciones y exportaciones más destacadas

(Cifras en millones de Rands, 1.999)

Dentro de las importaciones resaltamos aquellos productos que constituyen los mayores montos.

IMPORTACIONES DE SUDÁFRICA	
Aceites crudos de petróleo o minerales bituminosos	14.311
Componentes de equipos	9.085
Máquinas automáticas para el tratamiento de la información	3.344
Emisores de radiotelefonía	2.742
Aparatos eléctricos para telefonía	2.671
Turismos y demás vehículos	2.129
Medicamentos	1.905
Aeronaves	1.878

Partes y accesorios para las máquinas o aparatos de las partidas 84.69 y 84.72	1.680
Partes y accesorios de vehículos automóviles	1.468
Restantes importaciones	88.727

Pero también queremos señalar un detalle de los principales productos y servicios importados por Sudáfrica y la posición arancelaria de cada uno de ellos.

Posición Arancelaria	Producto
0201.30	CARNES BOVINA DESHUESADA ENFRIADA Y/O CONGELADA,
0304.20-0613	FILET DE PESCADO, CAMARONES Y LANGOSTINOS,
0402.10	LECHE EN POLVO,
0406.90	QUESOS,
0409	MIEL
0805.10 al 40	NARANJAS, MANDARINAS, UVAS, CIRUELAS, DAMASCOS, POMELOS FRESCAS Y SECAS
1512.11 AL1790	ACEITE DE GIRASOL, ACEITES Y GRASAS VEGETALES, MARGARINAS
1701.11/0490	AZUCAR Y ARTICULOS DE CONFITERIA, CHOCOLATE Y OTROS ALIMENTOS PREPARADOS CON CACAO,
2005.70	ACEITUNAS PREPARADAS,
2007.99	MERMELADAS, JALEAS, PURES Y PASTAS DE FRUTOS,
2009.30/80	JUGOS DE FRUTOS CÍTRICOS, JUGOS DE UVAS (INCLUIDOS MOSTOS), JUGOS DE MANZANAS SIN FERMENTAR
2023.00	CARNE AVIAR, Y SUS DESPOJOS COMESTIBLES
2109.90	CHICLES Y DEMAS GOMAS DE MASCAR
2204.21.29	VINOS FINOS EMBOTELLADOS Y A GRANEL,
2304.0	TORTAS DE ACEITE DE SOJA, O EN PELET
2309	ALIMENTOS BALANCEADOS PARA ANIMAL
2401.10 AL 12	TABACOS SIN DESVENAR O DESNERBAR, TABACO EN HOJAS SECAS O FERMETADAS
2803.0	CARBON

2810 AL 2850	OXIDOS, CLORURO DE AMONIO, CLORURO DE CALCIO, BORATOS, OXIDO DE ALUMINIO, CARBONATO DE SODIO,
2902.50- 2929.10	ISOCIANATOS
3003.90	MEDICINAS QUE CONTENGAN VITAMINAS, ANTIBIÓTICOS, HORMONAS, CORTICOSUPRARRENALES
3302.10 AL 0749	ACEITES ESENCIALES, COSMÉTICO DE BELLEZAS, SHAMPOOS, PRODUCTOSCAPILARES CREMAS PARA AFEITAR,
3808.10	INSECTICIDAS-HERBICIDAS
3902.10	POLIETILENO, POLIMEROS DE PROPILENO, POLIPROPILENO
391231	POLIESTIRENOS, Y DEMAS POLICLORUROS
391900/90	PLACAS, LAMINAS, HOJAS CINTAS, TIRAS DE PLASTICOS
8418.61	GRUPOS FRIGORÍFICOS DE COMPRESIÓN, EQUIPOS DE PRODUCCIÓN DE FRIOS
3920.00/90	PLACAS, LAMINAS, HOJAS, Y TIRAS DE PLÁSTICOS NO CELULAR
4011.10	NEUMATICOS NUEVOS DE CAUCHO, LLANTAS NEUMÁTICAS,
4104.0	CUEROS Y PIELES DE BOVINO O DE EQUINO
4201.0	MANUFACTURAS DE CUEROS, ARTICULOS TALABARTERÍA Y DE GUARNICIONERIAS PARA TODOS LOS ANIMALES
440122 AL 0321	MADERAS SERRADAS, PASTA QUÍMICA DE MADERA DE CONFIERAS, LEÑA, MADERA EN PLAQUITAS, DE MADERA, AGLOMERADOS EN BOLAS, BRIQUETAS, LEÑOS. CARBON VEGETAL. TABLEROS DE MADERA DE CONFIERAS, MADERA CONTRACHAPADA, CHAPADA Y ESTRATIFICADA
4818.40	PAÑALES PARA BEBES Y ARTICULOS HIGIÉNICOS SIMILARES
6404.11	CALZADO CON SUELA DE CAUCHO, PLASTICO O CUERO, CALZADO DE DEPORTE, TENIS, GIMNASIA, Y SIMILARES CON SUELA DE CAUCHO O DE PLASTICO, PARTES SUPERIORES Y SUS PARTES
6908.90	LADRILLOS, PLACAS, BALDOSAS Y PIEZAS CERÁMICAS
8204.11	LLAVES DE AJUSTE DE MANO. HERRAMIENTAS PARA EMBUTIR, ESTAMPAR, PUNZONAR

8407 AL 09.99	MOTORES DE EMBOLO, O PISTON ALTERNATIVO
8410.90	PARTES DE TURBINAS Y RUEDAS HIDRÁULICAS
8413.30	BOMBAS DE CARBURANTES, DE ACEITE O DE REFRIGERANTE PARA MOTORES DE ENCENDIDO
8413.91	PARTES DE BOMBAS
8414.51	VENTILADORES, CAMPANAS ASPIRANTES
8419.50/99	INTERCAMBIADORES DE CALOR
8421.31	APARATOS PARA FILTRAR O DEPURAR GASES
8421 AL 55.30	MAQUINAS LAVAVAJILLA, MAQUINAS PARA LIMPIAR O SECAR BOTELLAS, MAQUINAS Y APARATOS PARA LLENAR, CERRAR, CAPSULAR O ETIQUETAR BOTELLAS, MAQUINARIAS PARA LA AGRICULTURA Y HORTICULTURA, SEMBRADORAS, PLANTADORAS, APARATOS ELEVADORES O TRASPORTADORES DE ELEVACIÓN CONTINUA, COSECHADORAS, TRILLADORAS. PARTES DE MAQUINAS DE SONDEO O DE PERFORACIÓN. CILINDROS DE LAMINADORES.
8473.30.01	PARTES Y ACCESORIOS PARA MAQUINAS AUTOMATICAS PARA PROCESAMIENTO DE DATOS, LECTORES MAGNETICOS U OPTICO.
8481.30	ARTICULOS DE GRIFERIA Y ORGANOS SIMILARES Y SUS PARTES.
8483.10	ARBOLES DE TRANSMISIÓN Y MANIVELAS
8433.40	ENGRANAJES Y RUEDAS DE FRICCIÓN
8503	PARTES DE MOTORES Y GENERADORES, ELÉCTRICOS CON EXCLUSIÓN DE LOS GRUPOS ELECTRÓGENOS
8511.90	PARTES DE APARATOS Y DISPOSITIVOS ELÉCTRICOS DE ENCENDIDO
8512.20	PARTES DE APARATOS ELÉCTRICOS DE ALUMBRADO O DE SEÑALIZACIÓN
8517.90	PARTES DE APARTOS ELÉCTRICOS DE TELEFONIA Y TELEGRAFIA
8536.50	LOS DEMAS APARATOS PARA EL CORTE SESSIONAMIENTO, PROTECCIÓN, EMPALME O CONEXIÓN DE CIRCUITOS ELÉCTRICOS
8544.20	CABLES Y DEMAS CONDUCTORES ELÉCTRICOS, COAXILES
8708	PARTES Y ACCESORIOS DE VEHÍCULOS, AUTOMÓVILES
8704,10	VEHICULO PARA TRANSPORTE DE MERCADERIAS (VEHÍCULOS SUPERIORES

	A 1500 Y SUPERADORES A 3000CM3.
9028.10	CONTADORES DE GAS Y ELECTRICIDAD
9031.80	INSTRUMENTOS, APARATOS Y MAQUINAS DE MEDIDA O CONTROL, APARATOS PARA REGULACIÓN/CONTROL AUTOMATICOS
9403	MUEBLES DE MADERA
9801.00	COMPONENTES ORIGINALES PARA AUTOMÓVILES DE LA PARTIDA 8703 Y 8704

Por otro lado, es necesario reconocer también el nivel y tipo de productos y servicios que exporta este país, pues nos permite determinar a priori, junto con las importaciones, la demanda potencial de este mercado

EXPORTACIONES REALIZADAS POR SUDÁFRICA	
Oro	25.756
Diamantes	15.168
Ferroaleaciones	4.825
Aceites de petróleo o minerales bituminosos, excepto crudos	4.015
Aluminio en bruto	3.442
Minerales de hierro y sus concentrados	1.714
Productos laminados planos de acero inoxidable	1.570
Partes y accesorios de vehículos automóviles	1.422
Asientos	1.398
Restantes exportaciones	8.592

Resulta interesante identificar cómo accede nuestro país a este mercado a través de sus exportaciones, en el período 1997 – 2001, y para nuestro caso en particular, las realizadas por la Provincia de Córdoba en este lapso. A tal fin mostramos los cuadros siguientes que registran dichos datos estadísticos.

Exportaciones Argentinas a

Sudáfrica

Ranking 2001 de partidas - En Millones de Dólares(*)

NCM	Descripción	97	98	99	2000	2001
	Total	295,4	248,8	308,4	243,0	315,2
2304	TORTAS Y DEMAS RESIDUOS DE EXTRACCION DE ACEITE	41,43	49,06	49,84	65,99	81,84
7108	ORO (INCLUIDO EL ORO PLATINADO) EN BRUTO, SEMILABRADO O EN	-	12,98	83,64	24,98	47,85
1001	TRIGO Y MORCAJO (TRANQUILLON).	5,07	4,40	8,12	25,01	37,30
1507	ACEITE DE SOJA (SOYA) Y SUS FRACCIONES	31,19	33,82	29,34	9,54	36,84
1512	ACEITES DE GIRASOL, CARTAMO O ALGODON	114,89	78,59	71,83	39,70	32,99
8802	LAS DEMAS AERONAVES (POR EJEMPLO: HELICOPTEROS, AVIONES);	-	-	-	-	14,00
8704	VEHICULOS AUTOMOVILES PARA TRANSPORTE DE MERCANCIAS.	-	-	0,01	-	10,55
2710	ACEITES DE PETROLEO O DE MINERAL BITUMINOSO, EXCEPTO LOS	-	4,92	3,80	-	5,99
2301	HARINA, POLVO Y "PELLETS", DE CARNE, DESPOJOS, PESCADO O DE	10,55	6,97	5,57	5,66	5,24
3004	MEDICAMENTOS (EXCEPTO LOS PRODUCTOS DE LAS PARTIDAS NOS 30.02,	0,51	0,31	0,47	0,42	2,94
2306	TORTAS Y DEMAS RESIDUOS SOLIDOS DE LA EXTRACCION DE GRASAS O	12,23	3,63	0,96	5,93	2,89
4703	PASTA QUIMICA DE MADERA A LA SOSA (SODA) O AL SULFATO, EXCEPTO	6,81	2,74	3,13	8,00	2,86
0402	LECHE Y NATA (CREMA), CONCENTRADAS O CON ADICION DE AZUCAR U	-	-	0,14	0,25	2,81
3702	PELICULAS FOTOGRAFICAS EN ROLLOS, SENSIBILIZADAS, SIN	0,17	0,08	0,43	3,25	2,60
7304	TUBOS Y PERFILES HUECOS, SIN SOLDADURA (SIN COSTURA)*, DE	2,31	3,33	1,49	2,47	2,11
3102	ABONOS MINERALES O QUIMICOS NITROGENADOS.	-	-	-	-	1,84

4818	PAPEL DEL TIPO DE LOS UTILIZADOS PARA PAPEL HIGIENICO Y	-	0,05	0,39	0,89	1,75
1201	HABAS (POROTOS, FRUJOS, FREJOS)* DE SOJA (SOYA); INCLUSO	0,01	1,07	2,51	6,55	1,59
8409	PARTES IDENTIFICABLES COMO DESTINADAS, EXCLUSIVA O	1,61	1,97	2,15	2,71	1,45
3902	POLIMEROS DE PROPILENO O DE OTRAS OLEFINAS, EN FORMAS	0,44	0,89	0,73	1,46	1,42
7601	ALUMINIO EN BRUTO.	-				1,39
8902	BARCOS DE PESCA; BARCOS FACTORIA Y DEMAS BARCOS PARA	-		3,29	1,38	1,10
4104	CUEROS Y PIELES DE BOVINO O DE EQUINO, DEPILADOS, PREPARADOS,	4,25	1,44	0,87	1,79	0,96
2849	CARBURROS, AUNQUE NO SEAN DE CONSTITUCION QUIMICA DEFINIDA.	1,56		0,02		0,93
6908	PLACAS Y BALDOSAS, DE CERAMICA, BARNIZADAS O ESMALTADAS, PARA	0,34	0,15	0,17	0,56	0,90
2009	JUGOS DE FRUTAS U OTROS FRUTOS (INCLUIDO EL MOSTO DE UVA) O DE	7,00	1,99			0,79
2401	TABACO EN RAMA O SIN ELABORAR; DESPERDICIOS DE TABACO.	-	0,71	1,58	0,96	0,76
3823	ACIDOS GRASOS MONOCARBOXILICOS INDUSTRIALES; ACEITES ACIDOS	3,41	2,65	1,68	1,45	0,68
2929	COMPUESTOS CON OTRAS FUNCIONES NITROGENADAS.	1,31	0,83	1,10	0,67	0,64
0206	DESPOJOS COMESTIBLES DE ANIMALES DE LAS ESPECIES BOVINA,	0,08	0,12		0,56	0,58
8708	PARTES Y ACCESORIOS DE VEHICULOS AUTOMOVILES	0,01	0,18	0,15	0,10	0,48
3403	PREPARACIONES LUBRICANTES (INCLUIDOS LOS ACEITES DE CORTE, LAS	0,47	0,61	0,70	0,64	0,47
3901	I. FORMAS PRIMARIAS	-				0,41
2106	PREPARACIONES ALIMENTICIAS NO EXPRESADAS NI COMPRENDIDAS EN	-		0,00	0,03	0,40
0207	CARNE Y DESPOJOS COMESTIBLES, DE AVES DE LA PARTIDA NO 01.05,	-	0,00	0,13	0,31	0,38
	Resto de partidas	49,8	35,2	34,2	31,8	7,5

FUENTE: ProCórdoba S.E.M.

Sistemas de Información en base a INDEC

(*) Provisores

Exportaciones de la Provincia de Córdoba a

Sudáfrica

Ranking 2001 de partidas - En Millones de Dólares(*)

NCM	Descripción	97	98	99	2000	2001
	Total	23,2	48,5	31,0	22,1	27,6
2304	TORTAS Y DEMAS RESIDUOS DE EXTRACCION DE ACEITE DE SOYA	10,43	27,68	16,16	6,86	10,14
1507	ACEITE DE SOJA (SOYA) Y SUS FRACCIONES	2,71	3,41	4,05	2,43	5,96
1001	TRIGO Y MORCAJO (TRANQUILLON).	0,34	0,18	0,33	3,45	4,82
1512	ACEITES DE GIRASOL, CARTAMO O ALGODON	2,23	11,17	3,65	3,13	5,18
2306	TORTAS Y DEMAS RESIDUOS SOLIDOS DE LA EXTRACCION DE GRASAS O	0,12		0,21		1,09
2929	COMPUESTOS CON OTRAS FUNCIONES NITROGENADAS.	1,31	0,83	1,10	0,67	0,64
1201	HABAS (POROTOS, FRUJLES, FREJOLES)* DE SOJA (SOYA); INCLUSO	0,00	0,33	0,78	2,42	0,50
0402	LECHE Y NATA (CREMA), CONCENTRADAS O CON ADICION DE AZUCAR U	-		0,00		0,33
0405	MANTECA (MANTEQUILLA)* Y DEMAS MATERIAS GRASAS DE LA LECHE;	-				0,24
8708	PARTES Y ACCESORIOS DE VEHICULOS AUTOMOVILES	-	0,03	0,14	0,10	0,17
1704	ARTICULOS DE CONFITERIA SIN CACAO	0,01	0,15	0,05	0,12	0,16
1806	CHOCOLATE Y DEMAS PREPARACIONES ALIMENTICIAS QUE CONTENGAN	0,00	0,03	0,02	0,16	0,10
0406	QUESOS Y REQUESON.	-				0,04
8432	MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS AGRICOLAS, HORTICOLAS O	-		0,00		0,02
8703	COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES CONCEBIDOS	-		0,02		0,02
1008	ALFORFON, MUJO Y ALPISTE, LOS DEMAS CEREALES	0,08	0,06			0,02

8409	PARTES DE MOTORES DE EXPLOSIÓN,DIESEL O SEMIDIESEL	0,04	0,01	0,01	0,02
9018	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE MEDICINA, CIRUGIA, ODONTOLOGIA O	0,00			0,02
8483	ARBOLES DE TRANSMISION (INCLUIDOS LOS DE LEVAS Y LOS	0,02	0,01	0,01	0,02
1005	MAIZ.	4,34	2,56	2,85	1,54
		0,03	0,01	0,02	0,01
8413	BOMBAS PARA LIQUIDOS, INCLUSO CON DISPOSITIVO MEDIDOR	0,00		0,00	0,01
0409	MIEL NATURAL.	0,00	0,02	0,00	0,01
1206	SEMILLA DE GIRASOL, INCLUSO QUEBRANTADA.	0,00	0,02	0,00	0,01
4016	LAS DEMAS MANUFACTURAS DE CAUCHO VULCANIZADO	-		0,00	0,01
9402	MOBILIARIO PARA MEDICINA, CIRUGIA, ODONTOLOGIA O VETERINARIA	-			0,01
9022	APARATOS DE RAYOS X Y APARATOS QUE UTILICEN RADIACIONES ALFA,	-			0,01
8536	APARATOS PARA CORTE, SECCIONAMIENTO, PROTECCION, DERIVACION,	-	0,02	0,07	0,01
3926	LAS DEMAS MANUFACTURAS DE PLASTICO	-	0,00	0,00	0,01
7318	TORNILLOS, PERNOS, TUERCAS, TIRAFONDOS, ESCARPIAS ROSCADAS,	-	0,00	0,00	0,01
6806	LANA DE ESCORIA, DE ROCA Y LANAS MINERALES SIMILARES,	-			0,00
9403	LOS DEMAS MUEBLES Y SUS PARTES.	0,00			0,00
1905	PRODUCTOS DE PANADERIA, PASTELERIA O GALLETERIA, INCLUSO CON	-	0,00	0,01	0,00
8414	BOMBAS DE AIRE O DE VACIO, COMPRESORES DE AIRE	-			0,00
5201	ALGODON SIN CARDAR NI PEINAR.	-	0,01		0,00
8301	CANDADOS, CERRADURAS Y CERROJOS (DE LLAVE, COMBINACION O	-			0,00
	<i>Resto de partidas</i>	1,54	2,06	1,60	1,09
					0,0036

FUENTE: ProCórdoba S.E.M.

Sistemas de Información en base a INDEC

(*) Provisorios - Valores declarados por los exportadores y ajustados por INDEC

Exportaciones de la Provincia de Córdoba a

Sudáfrica

ANEXO 6pm2002 Ranking de partidas - En Millones de Dólares(*)

NCM	Descripción	2001 6pm2001 6pm2002	
	Total	27,6	10,8
2304	TORTAS Y DEMAS RESIDUOS DE EXTRACCION DE ACEITE DE SOYA	10,14	2,87
1005	MAIZ.	0,01	0,00
1507	ACEITE DE SOJA (SOYA) Y SUS FRACCIONES	5,96	2,83
1001	TRIGO Y MORCAJO (TRANQUILLON).	4,82	2,89
1201	HABAS (POROTOS, FRUJOLES, FREJOLES)* DE SOJA (SOYA); INCLUSO	0,50	0,00
1007	SORGO DE GRANO (GRANIFERO).	0,00	0,00
2306	TORTAS Y DEMAS RESIDUOS SOLIDOS DE LA EXTRACCION DE GRASAS O	1,09	0,00
2929	COMPUESTOS CON OTRAS FUNCIONES NITROGENADAS.	0,64	0,04
8708	PARTES Y ACCESORIOS DE VEHICULOS AUTOMOVILES	0,17	0,01
0405	MANTECA (MANTEQUILLA)* Y DEMAS MATERIAS GRASAS DE LA LECHE;	0,24	0,13
1704	ARTICULOS DE CONFITERIA SIN CACAO	0,16	0,03
8504	TRANSFORMADORES ELECTRICOS, CONVERTIDORES ELECTRICOS ESTATICOS	0,00	0,00
0402	LECHE Y NATA (CREMA), CONCENTRADAS O CON ADICION DE AZUCAR U	0,33	0,30
1806	CHOCOLATE Y DEMAS PREPARACIONES ALIMENTICIAS QUE CONTENGAN	0,10	0,05
8409	PARTES DE MOTORES DE EXPLOSION, DIESEL O SEMIDIESEL	0,02	0,00
8483	ARBOLLES DE TRANSMISION (INCLUIDOS LOS DE LEVAS Y LOS	0,01	0,01

2923	SALES E HIDROXIDOS DE AMONIO CUATERNARIO, LECITINAS Y DEMAS	0,00	0,00	0,01
1008	ALFORFON, MUO Y ALPISTE, LOS DEMAS CEREALES.	0,02	0,01	0,01
8301	CANDADOS, CERRADURAS Y CERROJOS (DE LLAVE, COMBINACION O	0,00	0,00	0,01
8413	BOMBAS PARA LIQUIDOS, INCLUSO CON DISPOSITIVO MEDIDOR	0,01	0,01	0,003
7320	MUELLES (RESORTES), BALLESTAS Y SUS HOJAS, DE HIERRO O ACERO.	0,00	0,00	0,003
4016	LAS DEMAS MANUFACTURAS DE CAUCHO VULCANIZADO	0,01	0,00	0,002
7318	TORNILLOS, PERNOS, TUERCAS, TIRAFONDOS, ESCARPLAS ROSCADAS,	0,01	0,00	0,002
8433	MAQUENAS, APARATOS Y ARTEFACTOS PARA COSECHAR O TRILLAR,	0,00	0,00	0,0004
3926	LAS DEMAS MANUFACTURAS DE PLASTICO	0,01	0,00	0,0002
0406	QUESOS Y REQUESON.	0,04	0,00	-
0409	MIEL NATURAL.	0,01	0,00	-
0703	CEBOLLAS, CHALOTES, AJOS, PUERROS Y DEMAS HORTALIZAS (INCLUSO	0,00	0,00	-
1206	SEMILLA DE GIRASOL, INCLUSO QUEBRANTADA.	0,01	0,01	-
1512	ACEITES DE GIRASOL, CARTAMO O ALGODON	3,18	1,56	-
1521	CERAS VEGETALES (EXCEPTO LOS TRIGLICERIDOS), CERA DE ABEJAS O	0,00	0,00	-
1905	PRODUCTOS DE PANADERIA, PASTELERIA O GALLETERIA, INCLUSO CON	0,00	0,00	-
4823	LOS DEMAS PAPELES, CARTONES, GUATA DE CELULOSA Y NAPA DE.	0,00	0,00	-
4911	LOS DEMAS IMPRESOS, INCLUIDAS LAS ESTAMPAS, GRABADOS Y	0,00	0,00	-
5201	ALGODON SIN CARDAR NI PEINAR.	0,00	0,00	-
	<i>Resto de puridas</i>	0,09	0,05	-

FUENTE: ProCórdoba S.E.M.

Sistemas de Información en base a INDEC

(*) Provisorios - Valores declarados por los exportadores y ajustados por INDEC

Tal como puede observarse en los cuadros anteriores, la venta de productos relacionados con el sector de maquinarias agrícolas y agropartes es ínfima, tanto desde lo nacional como desde la provincia de Córdoba.

No existen mayores trabas en el desarrollo del tráfico comercial bilateral. La única excepción que merece destacarse es la restricción existente al ingreso de carnes argentinas con hueso y sus menudencias, de establecimientos al norte del paralelo 42º.

Si bien Argentina en el mercado sudafricano es el segundo país proveedor de América Latina (el primer lugar lo ocupa Brasil), se sigue manifestando una alta concentración de nuestras exportaciones en tres rubros: cereales, oleaginosas y sus derivados, grasas y aceites vegetales.

No obstante lo dicho, creemos que existen oportunidades para diversificar tales exportaciones en este mercado, en especial aquellos rubros que están referidos al sector alimenticio, y equipamiento agropecuario entre otros.

Por el lado de las exportaciones sudafricanas a la república argentina, las mismas han llegado a un piso mínimo, comprendiendo las siguientes rubros: hierro y acero, papel y cartón, calderas y productos químicos y minerales.

BARRERAS ARANCELARIAS Y PARA-ARANCELARIAS

Sistema Arancelario

Sudáfrica utiliza la clasificación del sistema armonizado. La importación y exportación de bienes se rige por el acta Nro 45 del año 1963

La actual tarifa arancelaria está actualizada a la versión 2002. Existen derechos específicos así como ad valorem y es tributable aquel que resulte mayor. Esta tarifa no prevé cuotas y fija niveles del 0% al 35%. Para manufacturas textiles y tabaco, exclusivamente se aplica el 40 %. Para automóviles y bienes suntuarios se aplican tarifas superiores. Los aranceles pueden consultarse en:

<http://rapidhttp.co.za/tariff>

Cuando es necesario se aplican mayores aranceles para proteger las industrias locales de carácter estratégico o sensibles.

Ciertos bienes, además están sujetos a impuestos internos "excise duties" (bebidas alcohólicas, algunos alimentos y tabaco) y pueden aplicarse en función de una tasa/fórmula o en función de su valor "ad valorem" (para algunos cosméticos, rollos fotográficos y determinados aparatos mecánicos)

Otras tasas: En todos los casos se debe incorporar el impuesto al valor agregado, VAT 14%, equivalente a nuestro IVA, con algunas excepciones que están enunciadas en la ley general de VAT de 1991

Existen devolución de aranceles de importación para algunas materias primas o productos intermedios utilizados por las industrias locales (Industrial Rebates).

También existen "devoluciones generales" que son otorgadas en las siguientes circunstancias: para importación temporaria o para cuando son destinadas a obras de caridad.

Todos aquellos bienes que transitan dentro de la SACU- Unión Aduanera para Países de África del Sur- (la constituyen: Sudáfrica, Botswana, Lesotho, Namibia y Swazilandia), no son considerados importaciones o exportaciones; por lo tanto están exentos de aranceles de importaciones y del impuesto del valor agregado.

Aquellos bienes que son originarios extrazona, no califican para devolución de impuestos cuando se ingresan a Sudáfrica y luego se comercializan en cualquiera de los países miembros.

Valuación Aduanera: Todos los bienes importados son valuados en función del código de Valuación del GATT. La valuación de la mercadería se hace en función del valor FOB, por eso se recomienda su correcta especificación en las correspondientes facturas comerciales.

Regulación de Importaciones

Sudáfrica hace uso de una selectiva regulación de importaciones y exportaciones.

Prohibiciones: Ver página

www.sars.gov.za/customs/general/prohibitedelimports.

Entre los principales productos cuya importación se encuentra prohibida caben destacar: Narcóticos y reproducciones ilegales de marcas y patentes.

Productos que están sujetos a control de importación: Si bien se han ido gradualmente reduciendo por el compromiso asumido por Sudáfrica ante la OMC, se requieren permisos para los siguientes rubros: Pescados y derivados, té negro, productos usados, farmacéuticos, químicos, gas aceite y coke de petróleo, entre otros

Productos que requieren permiso previo de importación: Para ciertas categorías de productos se requiere permiso de importación que son otorgados por el Director for import and export control, dependiente del ministerio de Industria y Comercio.

Para la importación de estos productos que específicamente incluyen entre otros a algunos alimentos, farmacéuticos, químicos, productos de cuero y calzado, se requiere el otorgamiento de una licencia o permiso previos.

Los importadores deben contar con el mismo con anterioridad a la fecha de embarque de la mercadería. Este documento es exclusivamente válido para las

mercaderías y país especificado. No es transferible y sólo podrá ser utilizado por su titular. Tienen validez de un año calendario a partir del momento en que fue emitido.

Las importaciones de alimentos, bebidas y farmacéuticos requieren permisos específicos previos para ser autorizados para su venta en el país (ej: certificados sanitarios negociados con los organismo que lo otorgan). Así, por ejemplo:

Directorado Veterinario Sudafricano dependiente del Ministerio de Agricultura:

Carnes y subproductos: e-mail: luanas@nda.agric.za

Animales vivos y subproductos: e-mail: mphom@nda.agric.za

Permisos: e-mail: inal@nda.agric.za

Documentos y Formalidades

Los formularios para permisos de importación pueden ser obtenidos accediendo a:

www.sars.gov.za/customsclearance/documents

www.thedti.gov.za/offerings/importcontrol

Los importadores sudafricanos, para poder transferir el pago de la operación deben presentar ante el banco respectivo la factura comercial, documentación de transporte, prueba de embarque hacia Sudáfrica y evidencia que los bienes han sido autorizados para el ingreso por las autoridades aduaneras (Bill of entry)

Para la liberación aduanera se requiere la siguiente documentación: el formulario de importación DA500 debe ir acompañado por la factura comercial, listado de empaque, conocimiento de embarque (Bill of lading) y certificado de origen.

Las únicas excepciones a estos requerimientos son:

1. Los bienes importados que no están sujetos a aranceles y cuyo valor no excede los 500 rand
2. Contenedores importados temporariamente;
3. y aquellos otros bienes que son considerados por la autoridad de aplicación sin valor comercial

El puerto de destino al cual sean consignados los bienes determina donde se procesará el documento de importación. Los bienes pueden ser ingresados a Sudáfrica de acuerdo a alguno de los siguientes procedimientos:

1. Consumo local (con ingresos directo a los países de la SACU)
2. Depósito aduanero (para aquellos productos pendientes de pago de los derechos de importación o en caso contrario para su re-exportación)
3. En tránsito o admisión temporaria a la SACU.

Regímenes Especiales

Sudáfrica integra la Unión Aduanera del África Austral (SACU) junto con Botswana, Lesotho, Namibia y Swazilandia, y es miembro de la Comunidad de Desarrollo del África Austral (SADC) junto con Angola, Botswana, República Democrática del Congo, Lesotho, Malawi, Mauricio, Mozambique, Namibia, Swazilandia, Seychelles, Tanzania, Zambia y Zimbabwe. Asimismo, forma parte del Área Monetaria Común con Lesotho y Swazilandia. Con todos ellos tiene acuerdos preferenciales, así como en forma bilateral con la Unión Europea y se encuentra negociando con Estados Unidos y con el MERCOSUR un acuerdo de Libre comercio.

Estándares de Calidad, etiquetado y Certificaciones

El South Afrikan Boreau of Standars (SABS) establece más de 500.000 especificaciones, códigos de práctica y métodos de prueba contando con 60 laboratorios y es el organismo encargado de mantener los estándares internacionales (ISO, IEC, CISPR, etc.), Europeos (CEN, Cenelec) y de otros países (BSI, SAI, DIN, IRAM, etc.). Para mayor información consultar: www.sabs.co.za

Derecho de Propiedad, Patentes y Marcas

El Departamento de Industria y Comercio centraliza el registro de derechos de propiedad, patentes y diseños.

Para el registro de una patente o diseño, el aplicante debe completar un formulario (www.dti.pwv.gov.za). El costo de una patente provisoria es de 60 Rands, el del registro definitivo es de 226 Rands y el correspondiente a un diseño de 110 Rands.

Las patentes se otorgan por un plazo de 20 años, sin opción a renovación después del período indicado.

El registro de marcas, inclusive la de servicios es válido inicialmente por un período de 10 años y renovables indefinidamente por otros 10 años.

Para Mantener la validez, tanto de las patentes como de las marcas registradas, se debe abonar anualmente una cuota. Los derechos de propiedad, registro de marcas y patentes no están sujetos a control de cambios.

Sudáfrica es signataria del Convenio de París para la protección de la propiedad industrial, del Convenio de la Organización mundial de la propiedad intelectual (OMPI) y del tratado de derechos de marcas.

Para una mayor información dirigirse a: Mr. T. Phiri (tphiri@dti.pwv.gov.za) o Ms. L. Senakal (lsenakal@dti.pwv.gov.za).

Zonas de desarrollo industrial (IDZ)

Están ubicadas en tierras fiscales y que persiguen como objetivo el atraer las inversiones privadas otorgándoles el beneficio de eximición de impuestos, preferentemente para industrias orientadas hacia la exportación.

Recientemente se le ha otorgado el permiso a la zona industrial COEGA (puerto localizado en la provincia de Eastern Cape) y le seguirán los de East London y Richard Bay.

ACUERDOS BILATERALES

Luego de varios años de negociaciones, Sudáfrica y la Unión Europea han firmado a fines de 1999 el Acuerdo Comercial y de Desarrollo y Cooperación. El Acuerdo elimina barreras comerciales sobre el 90% del comercio de ambas vías.

Por otro lado, como uno de los principales países beneficiarios del AGOA (Afrikan Growth and Opportunity Act), un quinto de las exportaciones sudafricanas al mercado estadounidense (alrededor de 900 millones de dólares) han calificado para ingresar libres de derechos de importación, y tres sectores particularmente han sido los más favorecidos dentro de este sistema: textiles y sus confecciones, equipos de transporte y productos agrícolas.

Las exportaciones de automóviles a los EEUU crecieron significativamente, puesto que se ven exceptuados del 2.5% ad valorem al ingresar al mercado estadounidense bajo este programa. También se está negociando un Acuerdo de Libre Comercio.

Además. Durante el mes de diciembre de 2001 tuvo lugar, en Pretoria, la Tercera Ronda de Negociaciones para alcanzar un Acuerdo de libre comercio con el MERCOSUR. A la misma se sumaron los países de la SACU y todavía se encuentra en una etapa inicial, donde se están intercambiando una lista de productos.

Sin embargo, en junio de 2003 Sudáfrica notificó al MERCOSUR su intención de incluir en la negociación a todos los países que conforman la Unión Aduanera de África del Sur (más conocida por SACU por sus siglas en inglés). Dicha unión está conformada por 5 países: Sudáfrica, Lesotho, Botswana, Namibia y Swazilandia.

El MERCOSUR aceptó el pedido de Sudáfrica y le dio tiempo a dicho país para que pudiera coordinar su posición dentro de la SACU. Aún no hay fecha concreta para IV Reunión Negociadora entre las partes.

El objetivo que orienta las tratativas, es la conformación de un área de preferencias económicas. Se trata de una modalidad de integración, autorizada para los países en desarrollo desde la Ronda Tokio del GATT, que no implica la necesidad de liberalizar en lo sustancial el comercio como una Zona de Libre Comercio.

A tal fin, se prevé una reunión oficial en noviembre en la ciudad de

Pretoria, Sudáfrica. En dicha oportunidad la delegación del MERCOSUR, bajo la Presidencia de Brasil, formulará pedidos de acceso a ese mercado para una lista de productos, entre los cuales están incluidos los aceites vegetales comestibles y los cereales.

Los dos documentos que dieron marco a estas negociaciones están insertos en el ANEXO del Informe Final.

MÉXICO Y SUDÁFRICA

REGIONES COMERCIALES Y CANALES DE DISTRIBUCIÓN

MÉXICO

En el mercado mexicano se pueden identificar –en orden de importancia– cuatro regiones o áreas principales: Central, Oeste, Noreste y Frontera con EE.UU., como así también, las llamadas Zonas de Libre Comercio y Puertos Libres.

Región Central

La zona central que rodea a Ciudad de México (población 18,6 millones) incluye las ciudades de Cuernavaca, Pachuca, Puebla y Toluca. Es el centro político, comercial, financiero y cultural del país. Ciudad de México, conocida también como Distrito Federal, es sede del gobierno federal y de las distintas secretarías o ministerios, organismos gubernamentales y más de 230.000 empresas. La ciudad de México tiene más shopping centers y habitaciones de hotel que cualquier otra ciudad del país.

Cuernavaca, la ciudad capital del estado de Morelos, alberga más de 22.000 firmas de la industria farmacéutica, procesamiento de alimentos, equipo eléctrico, electrónica, máquinas herramientas, cosméticos, perfumes y agricultura. Morelos es también uno de los principales productores de azúcar del país. Hace falta tecnología moderna para que estas industrias se tornen más eficientes y cumplan con las normas ambientales.

Hay más de 22.240 empresas en Pachuca, la capital del estado de Hidalgo. El estado tiene una base industrial muy diversificada que incluye minería, calzado, agricultura, máquinas herramientas, textiles, procesamiento de alimentos, cal, cemento y petroquímicos. Existen oportunidades de negocios en las industrias antes mencionadas y también en vagones de subterráneos y ferrocarril, repuestos para camiones y tractores.

Puebla, con una población de 5 millones de habitantes es conocida por su industria textil, azucarera, papelería, petroquímica, de automóviles y autopartes. El estado de Puebla ofrece oportunidades comerciales en tecnología y equipo para estas industrias y una infraestructura ambiental para su proyecto regional “Angelópolis” 1994-2000 que incluye a la ciudad capital y otras 6 municipalidades.

En Toluca hay más de 122.000 firmas de autopartes, procesamiento de alimentos, equipo eléctrico, electrónica, textiles e industrias automotrices.

Región Oeste

La zona de Bajío que rodea a la ciudad de Guadalajara incluye las ciudades de León, Aguascalientes, Zelaya e Irapuato. Guadalajara, segunda ciudad más grande de México con una población de 3,5 millones, ha sido históricamente el centro comercial, agrícola y financiero del oeste de México.

Predominan las PyMES. El estado de Jalisco, donde está ubicada Guadalajara, lidera al país en la producción de carne bovina, carne de cerdo y aves, y consecuentemente representa un fuerte mercado para equipos agrícolas y otros intereses de la agroindustria.

Centro comercial desde hace medio milenio, Guadalajara, la "Reina de las ciudades coloniales", alberga muchas tradiciones mexicanas pero también lidera al país en la fabricación de electrónica (el "Silicon Valley de México"), producción de joyería, y empresas nacionales que son líderes mundiales en la producción de productos deportivos. León es un actor mundial en la producción de calzado y Aguascalientes es muy activa en producción automotriz.

Región del Noreste

El noreste de México incluye las ciudades de Monterrey (la tercera mayor de México con 3,3 millones de habitantes), Saltillo, Torreón y Monclova. Se trata de un importante centro industrial y financiero que produce entre otras cosas: acero, cemento, vidrio, automóviles y autopartes, camiones, textiles, maquinaria, cerámica, bebidas y alimentos procesados. Exceptuando a Pemex y Telmex, la empresa petrolera del gobierno y la empresa telefónica privatizada respectivamente, se estima que más del 60% de toda la industria mexicana se controla desde Monterrey, y más del 50% de los activos bancarios del país son propiedad de individuos y empresas de Monterrey.

El noreste de México alberga gran parte de los conglomerados de México, y es el centro exportador de crecimiento más acelerado del país. La base exportadora de gran crecimiento crea una fuerte demanda de maquinaria, repuestos, insumos, etc. Los consumidores mexicanos de esta región habitualmente compran en Texas y los minoristas mexicanos venden un

porcentaje mucho mayor de mercadería importada que los negocios del sur del país.

Los mexicanos del noreste comprenden y aprecian la cultura estadounidense debido a sus frecuentes viajes por vacaciones, programas educativos y servicios médicos a ese país.

Región fronteriza

La frontera de 3.200 km entre EE.UU.-México (población superior a 3,3 millones de habitantes) incluye las ciudades de Juárez, Tijuana, Mexicali, Matamoros, Reynosa y Nuevo Laredo. Esta zona, liderada por Tijuana y Juárez, es una zona agrícola industrial extremadamente activa y también una zona turística.

Con el corriente impulso por incrementar las exportaciones, están fluyendo nuevas inversiones a la región, especialmente desde Asia. Actualmente, hay aproximadamente 1.000 maquilas en Baja California (incluyendo las ciudades de Tijuana, Mexicali, Tecate y Ensenada) que se están concentrando en productos de calidad. Una cantidad de ellas cuentan con la certificación ISO 9000, y muchas están en proceso de obtener también la certificación ISO 14000.

Zonas de Libre Comercio / Puertos Libres

Para ampliar las oportunidades de empleo y capacitación, el gobierno mexicano creó un programa de maquiladora que permite importaciones libres de impuestos de maquinarias, repuestos y materia prima para el montaje y terminación de productos para su reexportación. En el caso de partes de origen estadounidense, si no se transforman substancialmente en el exterior, los aranceles de importación de Estados Unidos sólo se aplican sobre el valor agregado.

Existen incentivos especiales para las compañías que establezcan plantas de fabricación dentro de las 13 millas de la frontera norte o sur y la zona libre que incluye ambos estados de la península de Baja California, Quintana Roo y la parte norte de Sonora que limita con los Estados Unidos. Las empresas de estas zonas pueden obtener hasta un 100% de reducción de los derechos de importación sobre maquinaria, equipo, repuestos y materia prima durante un máximo de 10 años desde el momento en que inician la operación. Para ser candidatas, las empresas deben fabricar productos no producidos en ningún otro

lugar de México. Este país también tiene dos puertos libres: Puerto México (Coatzacoalcos) y Salinas Cruz.

Canales de importación y exportación

Canales de importación

Es muy importante que los empresarios argentinos interesados en introducir productos en el mercado mexicano, dispongan de un agente o distribuidor exclusivo, para sus productos.

Las principales características que debería reunir el agente a seleccionar son:

- Capacidad para distribuir los productos argentinos en todo el país.
- Conocimiento y contactos en los diferentes centros industriales, comerciales y agrícolas del país.
- De preferencia tener una oficina en uno de los tres mayores centros urbanos (México, D.F., Guadalajara, Monterrey), aunque se recomienda una oficina en la Ciudad de México por la importancia de ésta como centro comercial.
- Que el mercado en donde esté ubicada la oficina de representación sea atendido por el equipo de vendedores del agente o representante.
- Para los demás centros de consumo, se recomienda que el representante establezca distribuidores o subdistribuidores, consiguiendo de esa manera, atender el mayor número de centros de consumo posibles.
- Que los subdistribuidores se encarguen de la distribución a los centros de consumo de menudeo, tales como centrales de abasto y tiendas especializadas.
- Se recomienda la asistencia y colaboración de una empresa consultora que ayude a determinar, tanto al empresario como al representante, los mayores centros de consumo así como la inteligencia de distribución específica para cada producto.
- También es de gran ventaja para los empresarios argentinos establecer relaciones con las diferentes cámaras o asociaciones que tengan relación con productores y consumidores del producto que se pretende exportar.

Oficinas de representación local

El establecimiento de oficinas de representación local no es una práctica comúnmente usada en México, aunque hay diversas disposiciones legales para el establecimiento de éstas.

En lugar de una oficina de representación, se recomienda una asociación, alianza estratégica o "joint venture" con empresas mexicanas ya establecidas que puedan manejar su producto con amplio conocimiento del mercado.

Dada la notoria influencia de su principal socio comercial y vecino, el mercado aplica técnicas de venta, distribución y comercialización usadas, generalmente, en los EE.UU. y en rápido crecimiento bajo el NAFTA. Al desarrollar una estrategia para el ingreso al mercado de México, los exportadores deberían tomar en consideración que los pequeños negocios minoristas y empresas familiares dominan el mercado; que la comercialización masiva es especialmente popular en bienes de consumo y que, en general, es necesario realizar una investigación de mercado dada la cantidad limitada de información confiable.

El marketing directo y el telemarketing todavía están evolucionando como estrategia de comercialización. Si el producto es nuevo en el mercado, o si el mercado es extremadamente competitivo, se deberá negociar en detalle la publicidad y otro tipo de apoyo promocional con el representante.

Al seleccionar un asociado mexicano se deberían tomar en cuenta el desarrollo del mercado; su conocimiento del producto e industria, sus antecedentes, entusiasmo y compromiso. El servicio y el precio son extremadamente importantes para los compradores mexicanos.

También deberán planificarse visitas anuales de potenciales compradores a las plantas u oficinas de la empresa exportadora. Otros factores a considerar incluyen la eventual financiación al distribuidor o usuario final. Además deberían tenerse presente los contratos de joint-venture o asociaciones estratégicas para fortalecer el acceso al mercado.

Canales de distribución**Estructura general**

La distribución de los productos, tanto nacionales como importados, varía según su naturaleza y origen. En los últimos años las cadenas de tiendas de

autoservicio han empezado a realizar, en algunos casos, importaciones en forma directa, reduciendo de este modo la intermediación en los canales de distribución

De este modo los vendedores al menudeo logran obtener mayores márgenes de utilidad, ofrecer precios más competitivos y proporcionar al consumidor los servicios relacionados al producto (garantías) de manera más eficiente.

Como consecuencia de la apertura comercial, se han consolidado importantes alianzas estratégicas con algunas de las cadenas de tiendas de autoservicio más importantes de EE.UU. y Europa, que tienen grandes volúmenes de importación, principalmente en bienes de consumo.

Canales Mayoristas

Distribuidores "wholesalers": son tiendas que se dedican al mayoreo de un producto en especial o de varios productos de la misma línea. Generalmente son distribuidores directos de fábrica y no están establecidos en centros comerciales sino por áreas en la ciudad. Mayormente se dedican a atender los mercados industriales de las diferentes áreas de la actividad económica del país por lo que ofrecen los mejores precios y una atención a clientes más especializada y personalizada. Se los considera el único intermediario entre los fabricantes, importadores, exportadores y el consumidor cuando el producto es un bien o servicio durable o de capital. Este tipo de empresas realiza su publicidad en medios locales. Sin embargo, la competencia ha motivado a estos distribuidores a atender mercados foráneos en el ámbito. Los distribuidores suelen tener una casa matriz y una o más sucursales.

Centrales de Abasto: Las Centrales de Abasto (CA) son los mercados más grandes de la República, están ubicados en las áreas metropolitanas o en los límites de las grandes ciudades y manejan sólo la venta al mayoreo. En las centrales de abasto se pueden encontrar los siguientes tipos de producto: alimentos frescos y congelados de origen vegetal, alimentos frescos y congelados de origen animal, alimentos procesados de origen vegetal, alimentos procesados de origen animal, ropa, artículos varios, empaques de todo tipo, abarrotes de todo tipo

Las diferentes bodegas de las centrales de abasto compran directamente a fábricas y venden con pequeños márgenes de utilidad pero en enormes volúmenes a mayoristas y a algunos grandes minoristas de la ciudad.

Las CA no tienen dueños específicos, generalmente los espacios son construidos y comercializados por el gobierno, pero los dueños de las bodegas, cámaras frías, etc., son particulares.

Canales Minoristas

Se consideran minoristas todos aquellos comercios que tienen contacto directo con el consumidor final y que están especializados en una línea de productos determinada, principalmente en función de los permisos otorgados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, así como por la zona en que están ubicados (zonas y centros comerciales o en diferentes zonas habitacionales).

- El mercado del menudeo mexicano fue caracterizado por crecimiento de las ventas moderado y la competición fuerte durante 2000.
- Son aproximadamente 3.638 las tiendas del menudeo en México. Esta figura incluye Outlets para el menudeo mayor , cadenas, gobierno y tiendas de conveniencia.
- En el año 2000, el crecimiento de ventas de precio neto aumentó para los cuatro minoristas principales en México: Wal-Mart 11,7%; Comercial Mexicana 6,8%; Gigante 8,8% y Soriana 8,8%.

SUDÁFRICA

Gauteng: aunque ocupa sólo el 2% del total del territorio sudafricano constituye el corazón de la economía sudafricana, generando el 37% del PBI del país con el 70% de la fuerza laboral.

Gauteng, que tiene la mayor densidad poblacional de Sudáfrica (8 millones), continúa siendo el principal centro de producción de materias primas, al mismo tiempo que provee cerca del 50% de los productos industriales. La ciudad de Johannesburgo es el centro financiero y comercial de Sudáfrica. Las principales industrias de la zona son la producción del acero y las industrias petroquímicas, mineras y manufactureras.

Kwazulu Natal: la metrópolis de Durban es la segunda en importancia del país y se encuentra el mayor puerto sudafricano. El triángulo Durban, Pietermaritzburg y Pinetown es el corazón productivo de la provincia de Natal y la región contribuye aproximadamente con el 15% de la producción industrial sudafricana. Las mayores industrias de Kwazulu Natal son : petroquímicas, textiles y vestimenta, caucho, materias plásticas, azúcar, procesamiento de alimentos, papel imprenta y fabricación de metales.

Los sectores emergentes incluyen equipos profesionales y científicos, metales no ferrosos y maderas. Muchas industrias orientadas a la exportación se localizan en la zona de Durban y al norte se encuentra el puerto de Richards Bay, construido para la exportación de carga a granel, especialmente carbón.

Western Cape: alberga a Ciudad del Cabo que constituye la 4ª área urbana del país con un importante puerto. La localización costera de Ciudad del Cabo, tanto como las ricas tierras de la zona, han significado un importante desarrollo en el sector de procesamiento de alimentos. Asimismo, Ciudad del Cabo es donde tiene el principal asiento el sector asegurador del país y la base de la mayoría de las empresas petroleras internacionales. También se localiza aquí el puerto de Saldaña Bay, especialmente desarrollado para las exportaciones de mineral de hierro.

Eastern Cape: Port Elizabeth es la 5ª población más importante del país y el 3º puerto. Tiene una gran concentración de ensamblado de vehículos de motores y de la industria del calzado. La industria automotriz constituye la principal fuente

de empleo de la zona. La provincia del Cabo Oriental, es un importante productor de frutas y vegetales, además de lanas y especialmente el mohair.

Provincia	Capital	Características
Eastern Cape	Bisho	Zona turística, base de la industria automotriz, agricultura y forestación
Free State	Bloemfontein	Mayor zona productora de maíz y otros productos agrícolas, depósitos de oro y base de la empresa SASOL (combustible y químicos)
Gauteng	Johannesburg	Centro financiero e industrial. General el 70% de la MO. Pretoria es la capital administrativa de la nación y está en esta provincia.
KwaZulu Natal	Pietermaritzburg y Ulundi	Su economía está basada en la agricultura y el turismo.
Limpopo	Polokwane	Minería, agricultura, ganadería y forestación
Mpumalanga	Nelspruit	Turismo, minería, forestación y agricultura
Northen Cape	Kimberly	Minería y agricultura (Con riego del Orange River). Lugar turístico.
North west	Mafikeng	Minería (oro, diamantes y platino), turismo y gran productor de maíz, girasol y maní.
Western Cape	Cape Town	Ciudad del Cabo es la capital parlamentaria. Atrae turismo internacional. Industrias vitivinícolas, automotriz, textil, vestimenta, calzado, química y pesquera.

Canales de Distribución

Sudáfrica es un mercado muy competitivo y es importante que el exportador provea un adecuado servicio de mantenimiento, además de repuestos, componentes y personal capacitado para responder a los requerimientos que se efectúen. En la mayoría de los casos el servicio debe proveerse localmente, dado que potenciales demoras a menudo llevan a decidir por otro proveedor.

El conocimiento del mercado local y de esta sociedad, resulta para el exportador argentino un elemento decisivo al iniciar su viaje de negocios. Posteriormente, el seguimiento de las operaciones comenzadas y la elección de un agente o

distribuidor es de vital importancia, debiéndose investigar cuidadosamente la reputación y referencias financieras del mismo.

El VAT, equivalente a nuestro impuesto al valor agregado, tiene un nivel del 14%. Se aplica a todos los bienes y servicios excluyendo a ciertos alimentos básicos (ej. Harina de maíz). El tabaco, alcohol y combustibles están sujetos a gravámenes especiales. Las exportaciones quedan excluidas del pago de este impuesto.

La política tributaria ha llevado que a partir del año 2001 se haya gravado con el impuesto a las sociedades (un 30%) y con el impuesto secundario sobre dividendos distribuidos a las sociedades (12.5%).

Agentes y distribuidores

Sudáfrica ofrece a los proveedores extranjeros una amplia gama de métodos de distribución y venta de sus productos. Entre ellos se incluye: la figura del agente distribuidor; venta a través de mayoristas o comerciantes establecidos; venta en cadenas de grandes o pequeñas tiendas minoristas, o el establecimiento de una sucursal o subsidiaria con su propia fuerza de ventas.

Casi el 50% de las ventas totales de mercaderías pasan a través de ambos, mayorista y minorista, antes de llegar al consumidor final. El 40% de las ventas pasan directamente al productor minorista (sin la intervención del mayorista), el 5% del mayorista al público y el 5% restante del productor o importador al consumidor final. Muchos productores sudafricanos se han establecido como puntos de ventas mayoristas o minoristas.

Los bienes de capital a menudo son mejor manejados por distribuidores que adquieren los productos por su propia cuenta y cubren varios rubros.

Los distribuidores generalmente comercializan productos tales como químicos, farmacéuticos y productos nuevos en el mercado con carácter de exclusividad. Los distribuidores más importantes a menudo tienen sucursales en todo Sudáfrica y venden a mayoristas y minoristas. En algunos casos, el distribuidor es también el principal o mayor comprador de los productos.

En Sudáfrica los términos "agente y distribuidor" tienen un significado bien definido. Los agentes trabajan sobre la base de una comisión luego de obtener

400
290 330
329

una orden de compra. Los distribuidores compran y venden productos directamente a los clientes.

Los agentes trabajan mayormente en la distribución de bienes de consumo durables y no durables, como así también de algunas materias primas industriales. El acercamiento al medio a través de un agente puede resultar sumamente adecuado cuando se trata de un producto altamente competitivo que se desea extender en el mercado. Usualmente se trata de un único agente, que trabaja en todo el país y que debe realizar, además toda la tramitación de la documentación aduanera, bancaria y del depósito de la mercadería.

Los agentes locales que representan a exportadores extranjeros, productores, transportistas y otras personas que importan bienes de Sudáfrica. Son plenamente responsables ante las leyes sudafricanas de control de importaciones, por el incumplimiento de todas las reglamentaciones y controles que se impongan a los importadores extranjeros.

Franquicias

El sistema de franquicias ha crecido notablemente en los últimos años y las operaciones orientadas a servicios representan la mayor parte de este incremento.

El mayor sector en operaciones de franquicias es el de la industria del "fast food" (comidas rápidas). El énfasis en los alimentos nutritivos ha llevado a un incremento sustancial del sector vinculado a la venta de comidas rápidas elaboradas con carne de pollo. Adicionalmente, otras industrias que se visualizan con un futuro prometedor en el sector son: automotriz, entrenamiento educativo, construcción, servicios para el hogar y los negocios, servicios de salud y belleza, imprentas, inmobiliarias y servicios de entretenimiento.

Compras Gubernamentales

Para una firma extranjera sólo es posible participar en programas de compras gubernamentales a través de un agente local.

Chief Directorate of the State Tender Board

Mr. Willie Mathebula

Private Bag X 115

Pretoria 0001

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

**Fortalecimiento de la
competitividad
Internacional del Sector
Metalmecánico en los Rubros:
Maquinaria Agrícola y
Agropartes
de la Provincia de Córdoba**

Sudáfrica

E- mail: wwillie.mathebula@treasury.gov.za

Tel: (2712) 315-5378 / 5377

Fax (2712) 315 - 5388

INCENTIVOS

EN LOS

PAÍSES DE DESTINO

Consideraciones generales

Para acceder a los países de México o Sudáfrica con el fin de comercializar los productos de nuestro país, y en particular la maquinaria agrícola y sus agropartes fabricadas dentro de la provincia de Córdoba, resulta necesario no sólo tomar en cuenta las restricciones que imponen estos países para el ingreso de productos importados, sino también cuáles son los incentivos vigentes para alcanzar los objetivos planeados.

Como las estrategias de penetración de mercado pueden alcanzar diferentes formas, y entre ellas la posibilidad de asociación con empresas locales o instalarse en el país de destino con una sucursal propia para fabricar o distribuir los productos, es imprescindible reconocer todos aquellos incentivos que existan en los países definidos como mercado meta por parte de sus respectivos gobiernos, y para este caso, los de México y la República de Sudáfrica

MÉXICO

Este país ha desarrollado un Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión que tiene como propósito establecer líneas específicas de acción para contribuir al crecimiento con calidad, a través de un mejor aprovechamiento de las oportunidades que ha creado México con la apertura económica, y la democratización de la economía, la cual permita que los beneficios de la globalización lleguen a toda la población y regiones del país.

Con este programa implementaron programas y desarrollaron actividades que les permitió profundizar los logros que habían alcanzado en materia de política comercial, y encontrar nuevas soluciones para los nuevos retos que enfrenta México.

En el mismo hace énfasis en las negociaciones de tratados de libre comercio, puesto que éstos impactaron positivamente en la generación de empleo, competitividad y captación de inversión extranjera directa.

A partir del entorno global de competencia que enfrenta México en este inicio de milenio, debe fortalecer su presencia en los mercados mundiales, mejorando sus negociaciones comerciales internacionales y diversificando las mismas.

Este Programa establece también la importancia de aplicar una estrategia integral para la promoción del comercio exterior y de la inversión, lo cual implica establecer mecanismos de coordinación ágiles y eficientes entre diversas dependencias del gobierno federal y sus representaciones en el extranjero. Para ello, la promoción es el instrumento que permite identificar áreas de oportunidad y concretar proyectos de exportación y de inversión, con el fin de aprovechar al máximo las ventajas que se han creado, y que se seguirán creando, a través de las negociaciones comerciales.

Como fruto de esta política señalaremos algunos resultados alcanzados tomando en cuenta las inversiones logradas desde el total del contexto internacional y las que específicamente se realizaron desde Argentina.

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MAQUINARIA Y EQUIPO

1.- Empresas con inversión extranjera directa.

Al mes de diciembre de 2002 se contaba con el registro de 700 empresas con inversión extranjera directa (IED) dedicadas a la fabricación de maquinaria y equipo; esto es, el 2.7% del total de sociedades con capital foráneo establecidas en el país (25,708).

De acuerdo a la actividad que realizan las empresas, en la fabricación, ensamble y reparación de maquinaria para otras industrias específicas se encuentra el 31.4% del total; en la fabricación, ensamble y reparación de otra maquinaria y equipo de uso general no asignable a una actividad específica, el 16.4%; en la fabricación de equipos y aparatos de aire acondicionado, refrigeración y calefacción, el 10.1%; en la fabricación de partes y piezas metálicas sueltas para maquinaria y equipo en general, el 8.7%; en la fabricación y reparación de maquinaria para la industria extractiva y la construcción, el 6.7%; en la fabricación, ensamble reparación e instalación de máquinas para transportar y levantar materiales, el 5.1%; en la fabricación y reparación de maquinaria para la industria alimentaria y de bebidas, el 4.7%; en la fabricación, ensamble y reparación de bombas, rociadores y extinguidores, **el 4.6%; en la fabricación, ensamble y reparación de tractores, maquinaria e implementos agrícolas**, el 3.9%; en la fabricación, ensamble y reparación de

maquinaria y equipo para madera y metales, el 3.7%; y en otras actividades, el 4.7%.

Con relación al país de origen de las empresas, Estados Unidos participa en el 58.6% del total; Alemania, en el 6.6%; España, en el 6.4%; Italia, en el 4.7%; Canadá, en el 2.9%; Suiza, en el 2.7%; Holanda, en el 2.3%; Francia, en el 1.7%; y otros países, en el 14.1%.

Respecto a su localización geográfica, en el Distrito Federal se encuentra el 25.0% de las empresas; en el Estado de México, el 14.0%; en Baja California, el 11.1%; en Nuevo León, el 10.7%; en Querétaro, el 5.1%; en Chihuahua, el 4.9%; en Jalisco, el 4.7%; en Tamaulipas, el 4.4%; en Puebla, el 4.1%; en Coahuila, el 3.1%; en Guanajuato, el 2.9%; en Sonora, el 2.1%; y en otros estados, el 7.9%.

2.- Inversión extranjera directa materializada.

Entre enero de 1999 y diciembre de 2002, las empresas con IED en maquinaria y equipo invirtieron en México 1,212.8 millones de dólares (md), cantidad que equivale al 4.6% de la IED efectuada en ese lapso por el total empresas con capital foráneo ubicadas en el sector manufacturero (26,507.0 md).

Por actividad económica, a la fabricación, ensamble y reparación de otra maquinaria y equipo de uso general se canalizó el 41.9%; a la fabricación de ensamble y reparación de maquinaria para otras industrias específicas, el 20.1%; a la fabricación, de equipos y aparatos de aire acondicionado, refrigeración y calefacción, el 11.5%; a la fabricación, reparación e instalación de máquinas para transportar y levantar materiales, el 9.2%; a la fabricación ensamble y reparación de motores no eléctricos, el 7.3%; a la fabricación de partes y piezas metálicas sueltas para maquinaria y equipo en general, el 7.0%; y a otras actividades, el 3.0%.

El capital foráneo canalizado a maquinaria y equipo provino de Estados Unidos, que participó con el 71.7% del total; Dinamarca aportó el 15.2%; Alemania, el 2.8%; Reino Unido, el 2.1%; Holanda, el 1.7%; Francia, el 1.4%; Italia, el 1.0%; y otros países, el 4.1%.

Los principales estados receptores de IED en maquinaria y equipo fueron: Baja California, que captó el 25.0% del total; a Chihuahua fue el 18.4%; a Nuevo León, el 15.9%; a Tamaulipas, el 8.6%; al Distrito Federal, el 7.7%; al Estado de México, el 5.7%; a Coahuila, el 5.4%; a Sonora, el 4.4%; y otros estados, el 8.9%.

EMPRESAS CON INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MAQUINARIA Y EQUIPO ^{*/}

Clases de actividad	Empresas	Part. %
Total	700	100,0
	220	31,4
382106 Fabricación, ensamble y reparación de maquinaria y equipo para otras industrias específicas.	115	16,4
382203 Fabricación, ensamble y reparación de otra maquinaria y equipo de uso general no asignable a una actividad específica.	71	10,1
382206 Fabricación de equipos y aparatos de aire acondicionado, refrigeración y calefacción.	61	8,7
382204 Fabricación de partes y piezas metálicas sueltas para maquinaria y equipo en general.	47	6,7
382103 Fabricación, ensamble y reparación de maquinaria y equipo para las industrias extractivas y de la construcción.	36	5,1
382202 Fabricación, ensamble, reparación e instalación de máquinas para transportar y levantar materiales.	33	4,7
382104 Fabricación, ensamble y reparación de maquinaria y equipo para la industria alimentaria y de bebidas.	32	4,6
382205 Fabricación, ensamble y reparación de bombas, rociadores y extinguidores.	27	3,9
382101 Fabricación, ensamble y reparación de tractores, maquinaria e implementos agrícolas.	26	3,7
382102 Fabricación, ensamble y reparación de maquinaria y equipo para madera y metales.	14	2,0
382105 Fabricación, ensamble y reparación de máquinas de coser de uso industrial.	10	1,4
382207 Fabricación de filtros para líquidos y gases.	7	1,0
382201 Fabricación, ensamble y reparación de motores no eléctricos	1	0,1
382208 Fabricación de armas de fuego y cartuchos.		

^{*/} Al mes de diciembre de 2002.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

INVERSION DE ARGENTINA EN MEXICO

1.- Empresas con inversión argentina.

Al mes de marzo de 2003 se contaba con el registro de 458 sociedades con participación argentina en su capital social, esto es, el 1.7% del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) registradas en México (26,822).

Las empresas con inversión argentina se dedican principalmente a las actividades de servicios (41.9% del total) y del comercio (30.8%), y se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, Quintana Roo, Estado de México, Baja California y Jalisco.

2.- Inversión argentina realizada entre 1999-2003.

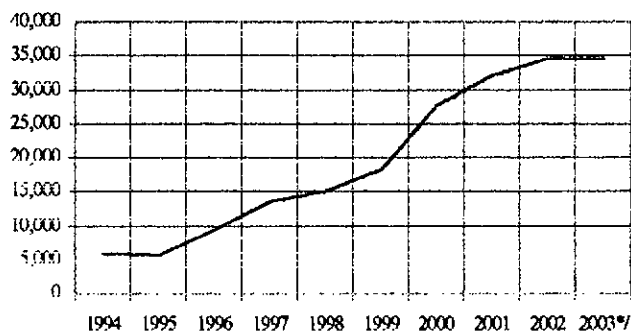
Entre enero de 1999 y marzo de 2003, las empresas con capital argentino realizaron inversiones por 19.4 millones de dólares (md), cantidad que representa el 8.3% de la inversión aportada por los países de la ALADI (233.2 md). Con ello, Argentina ocupó la sexta posición entre los países de la ALADI que en ese lapso materializaron inversiones en México.

3.- Inversión argentina acumulada en México ¹

La inversión argentina acumulada a partir de 1994 asciende a 34.5 md².

Inversión argentina en miles de dólares

Año	Anual	Acumulada
1994	5,885.8	5,885.8
1995	-172.9	5,712.8
1996	3,652.0	9,364.9
1997	4,117.3	13,482.2
1998	1,629.7	15,111.9
1999	3,240.4	18,352.2
2000	9,285.1	27,637.3
2001	4,477.2	32,114.6
2002	2,388.3	34,502.8
2003*/	38.6	34,541.5



*/ Al mes de marzo.

¹ Para el periodo 1994-1998 la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE. Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión notificada por inversionistas argentinos, debido a que no se incluyen las inversiones que se realizan las empresas de Argentina a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

² Año en que México adoptó los estándares internacionales para estimar los flujos de IED.

4.- Distribución sectorial de la inversión argentina entre enero de 1999 y junio de 2003.

La inversión argentina canalizada al país entre enero de 1999 y marzo de 2003 se destinó a servicios, que recibió 52.7% del total; la industria manufacturera captó 19.0%; el comercio, 15.2%; la construcción, 12.9%; y otros sectores, 0.2%.

Principales ramas económicas receptoras de inversión argentina

	Ramas	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados. Excluye los agropecuarios.	6,510.0	33.5
2	Comercio de productos no alimenticios al por mayor. Incluye alimentos para animales.	2,935.9	15.1
3	Edificación.	2,489.5	12.8
4	Industria farmacéutica.	1,944.4	10.0
5	Otros servicios inmobiliarios.	1,665.9	8.6
6	Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal.	1,661.4	8.6
7	Confección de prendas de vestir	746.5	3.8
8	Servicios de agencias de viajes y almacenaje.	247.9	1.3
9	Fabricación de tejidos de punto	244.6	1.3
	Otras	983.5	5.0
	Total	19,429.6	100.0

5.- Destino geográfico de la inversión argentina entre enero de 1999 y junio de 2003.

Asimismo, de acuerdo al destino geográfico de la inversión argentina, ésta se dirigió principalmente a las siguientes entidades federativas:

	Estado	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Distrito Federal	14,946.8	76.9
2	Estado de México	1,339.6	6.9
3	Baja California	930.3	4.8
4	Quintana Roo	619.0	3.2
5	Guerrero	444.6	2.3
6	Nayarit	443.8	2.3
7	Oaxaca	406.3	2.1
8	Sonora	172.8	0.9
9	Jalisco	151.0	0.8
	Otros	-24.6	-0.2
	Total	19,429.6	100.0

DISTRIBUCION POR RAMA DE ACTIVIDAD DE LA INVERSION ARGENTINA EN MEXICO */

(miles de dólares)

Ramas	1999	2000	2001	2002	2003 ^{1/}	Acumulado 1999-2003 ^{2/}	Part. %
TOTAL	3.240,4	9.285,1	4.477,2	2.388,3	38,6	19.429,6	100,0
Agropecuaria	0,0	0,0	0,0	10,9	0,0	10,9	0,1
111200 Ganadería y caza.	0,0	0,0	0,0	10,9	0,0	10,9	0,1
Industria manufacturera	210,1	2.906,8	339,0	243,9	0,0	3.699,8	19,0
352100 Industria farmacéutica.	0,0	1.936,8	0,0	7,6	0,0	1.944,4	10,0
322000 Confección de prendas de vestir	8,0	725,0	0,0	13,4	0,0	746,5	3,8
321400 Fabricación de tejidos de punto	2,7	97,8	137,9	6,2	0,0	244,6	1,3
383100 Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos. Incluso para la generación de energía eléctrica.	0,0	28,6	134,1	10,5	0,0	173,2	0,9
321300 Confección con materiales textiles. Incluye la fabricación de tapices y alfombras de fibras blandas.	124,9	0,0	0,0	5,5	0,0	130,4	0,7
342000 Imprentas, editoriales e industrias conexas.	26,2	66,4	21,2	12,7	0,0	126,5	0,7
324000 Industria del calzado. Excluye de hule y/o plástico.	0,0	0,0	0,0	105,2	0,0	105,2	0,5
321200 Hilado, tejido y acabado de fibras blandas. Excluye de	24,0	25,2	0,0	17,5	0,0	66,8	0,3

punto	0,0	0,0	27,0	27,4	0,0	54,4	0,3
351200 Fabricación de sustancias químicas básicas. Excluye las petroquímicas básicas.							
312100 Elaboración de otros productos alimenticios para el consumo humano	0,0	13,7	9,8	0,0	0,0	23,5	0,1
382100 Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para fines específicos, con o sin motor eléctrico integrado. Incluye maquinaria agrícola.	0,0	0,0	3,6	14,5	0,0	18,1	0,1
390000 Otras industrias manufactureras.	3,6	10,7	0,0	3,3	0,0	17,6	0,1
383200 Fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de radio, televisión, comunicaciones y de uso médico.	5,5	-2,7	0,0	8,0	0,0	10,8	0,1
323000 Industria del cuero, pieles y sus productos. Incluye los productos de materiales sucedáneos. Excluye calzado y prendas de vestir de cuero, piel y materiales sucedáneos.	9,9	0,0	0,0	0,0	0,0	9,9	0,1
382300 Fabricación y/o ensamble de máquinas de oficina, cálculo y procesamiento informático.	0,0	0,0	0,0	6,5	0,0	6,5	0,0
Otras	5,3	5,3	5,4	5,5	0,0	21,5	0,1
Construcción	1,8	3,8	1.048,5	1.443,8	0,0	2.497,9	12,9
501100 Edificación.	0,0	0,0	1.045,7	1.443,8	0,0	2.489,5	12,8

501200 Construcción de obras de urbanización.	1,8	3,8	0,0	0,0	0,0	5,6	0,0
502000 Instalaciones.	0,0	0,0	2,8	0,0	0,0	2,8	0,0
Comercio	773,1	1.118,8	608,1	435,6	17,9	2.953,4	15,2
612000 Comercio de productos no alimenticios al por mayor. Incluye alimentos para animales.	770,5	1.111,9	605,5	430,2	17,9	2.935,9	15,1
614000 Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor.	0,0	1,5	2,6	5,5	0,0	9,7	0,0
623000 Comercio de productos no alimenticios al por menor, en establecimientos especializados.	0,0	5,3	0,0	0,0	0,0	5,3	0,0
621000 Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por menor en establecimientos especializados.	2,6	0,0	0,0	0,0	0,0	2,6	0,0
Comunicaciones	10,6	5,3	0,2	2,1	0,0	18,2	0,1
720000 Comunicaciones.	10,6	5,3	0,2	2,1	0,0	18,2	0,1
Servicios financieros	465,3	20,9	1.180,3	5,2	0,0	1.671,7	8,6
821200 Otros servicios inmobiliarios.	465,3	20,6	1.174,8	5,2	0,0	1.665,9	8,6
831100 Servicios de alquiler de equipo, maquinaria y mobiliario.	0,0	0,0	5,5	0,0	0,0	5,5	0,0
811000 Servicios de instituciones crediticias, bancarias y auxiliares de crédito.	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0
Otros servicios ^{3/}	1.779,5	5.229,4	1.301,2	246,7	20,8	8.577,6	44,1
951000 Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados. Excluye los	1.162,1	4.748,9	492,6	106,4	0,0	6.510,0	33,5

agropecuarios.								
932000 Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal.	202,1	523,9	814,9	120,4	0,0	1.661,4	8,6	
979000 Servicios de agencias de viajes y almacenaje.	118,8	5,2	123,9	0,0	0,0	247,9	1,3	
931000 Restaurantes, bares y centros nocturnos.	33,8	38,1	20,1	6,3	0,0	98,3	0,5	
949100 Servicios en centros recreativos y deportivos y otros servicios de diversión prestados por el sector privado. Excluye centros nocturnos.	26,1	8,3	0,0	0,0	0,0	34,4	0,2	
941100 Servicios de esparcimiento relacionados con la cinematografía, teatro, radio y televisión prestados por el sector privado. Incluye autores, compositores y artistas independientes.	3,5	0,0	17,4	2,6	0,0	23,6	0,1	
923100 Servicios médicos, odontológicos y veterinarios prestados por el sector privado.	0,0	1,1	0,0	0,0	20,8	21,8	0,1	
921100 Servicios educativos prestados por el sector privado.	2,4	-2,6	7,9	0,2	0,0	8,0	0,0	
961100 Servicio de reparación y mantenimiento de maquinaria y equipo. Incluye equipo de transporte.	0,0	0,0	5,4	0,0	0,0	5,4	0,0	
953000 Servicios de tintorería y lavandería.	0,0	0,0	2,6	0,0	0,0	2,6	0,0	
Otras	230,7	-93,5	-183,6	10,7	0,0	-35,6	-0,2	

*/ La Inversión extranjera directa (IED) se integra con los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE, más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras.

Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión realizada por inversionistas argentinos, debido a que no se incluyen las inversiones que realizan las empresas de Argentina a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

1/ Enero-marzo.

2/ Notificada al 31 de marzo de 2003.

3/ Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales.

Incluye los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Otros beneficios

Otros factores para considerar como incentivos en los países de destino, son las facilidades impositivas que puedan otorgar y el área geográfica sobre la que se establecen estas prerrogativas y los programas especiales de importación que puedan existir.

Zonas Francas

Desde esa perspectiva la presencia de Zonas Francas es una oportunidad, y en México se han establecido éstas a partir del decreto publicado en el diario oficial de la federación del 29/12/95.

Decreto por el que se establece el esquema arancelario de transición al régimen comercial general del país para la industria, construcción, pesca y talleres de reparación y mantenimiento ubicados en la región fronteriza.

Artículo 1.- El presente decreto tiene por objeto establecer las fracciones arancelarias totalmente desgravadas del impuesto general de importación en la región fronteriza.

Artículo 2.- Para los efectos de este decreto se considera como región fronteriza a los Estados de Baja California, Baja California Sur, Quintana Roo y la Región Parcial de Sonora; la franja fronteriza sur colindante con Guatemala, la franja fronteriza norte del país, y los municipios de Cananea, Sonora, Salina Cruz, Oaxaca y Comitán de Domínguez, Chiapas. La región parcial del Estado de

Sonora esta comprendida en los siguientes límites: al norte, la línea divisoria internacional desde el cauce del Río Colorado hasta el punto situado en esa línea a 10 km. Al oeste de Sonoita; de ese punto, una línea recta hasta llegar a la costa, a un punto situado a 10 km. Al este de Puerto Peñasco; de allí, siguiendo el cauce de ese río, hacia el norte hasta encontrar la línea divisoria internacional. La franja fronteriza sur colindante con Guatemala esta conformada por el territorio de 20 km. Paralelo a la línea divisoria internacional del sur del país, en el tramo comprendido entre el Municipio de Unión Juárez y la desembocadura del Río Suchiate en el Océano Pacífico, dentro del cual se encuentra ubicada la Ciudad de Tapachula, en el Estado de Chiapas, con los límites que geográficamente le corresponden. La franja fronteriza norte esta conformada por el territorio comprendido entre la línea divisoria internacional del norte del país y la línea paralela a una distancia de 20 km. Hacia el interior del país, en el tramo comprendido entre el límite de la región parcial del Estado de Sonora y el Golfo de México, así como el municipio fronterizo de Cananea, Sonora.

Régimen de Maquila

Con respecto al segundo beneficio considerado como posible podemos indicar que en México, por diferentes decretos se establecieron programas especiales de importación para materias primas que se utilicen para producir artículos de exportación. A continuación se citan las fechas de publicación en el Diario Oficial de cada decreto y los temas que regulan:

- 3/5/90: establece programas de importación temporal para producir artículos de exportación.
- 24/12/93: modifica al diverso para el fomento y operación de la industria maquiladora de exportación.
- 23/10/96: reforma, adiciona y deroga los artículos que se indican del diverso para Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación.

Finalmente, en el ANEXO se registra el ACUERDO PARA LA PROMOCION Y PROTECCION RECIPROCA DE LAS INVERSIONES firmado entre México y Argentina.

**SUDÁFRICA
Inversión extranjera**

La inversión extranjera participó activamente en el desarrollo económico de Sudáfrica y sigue jugando un papel importante en su economía. El éxito de la transición política, la normalización de las relaciones económicas internacionales y el apoyo del Fondo Monetario Internacional a la política económica sudafricana han generado un gran interés de la inversión extranjera.

En lo que se refiere a la inversión directa, el principal inversor es la Unión Europea con un 65% del total, seguido de Estado Unidos con un 20%.

Los principales argumentos para invertir en Sudáfrica desde su apertura al comercio internacional son:

- situación estratégica dentro del continente africano
- rápida liberalización del comercio mercado de 40 millones de consumidores con una renta per cápita de 3.199 dólares y un mercado de 130,5 millones de personas en el África Austral con un PIB de 150 millones de dólares excelentes recursos naturales y uno de los costes energéticos más bajos del mundo estabilidad política avanzada infraestructura física, financiera y de telecomunicaciones avanzada tecnología alta calidad de vida compromiso del gobierno a la facilitación de inversiones abanico de posibilidades que ofrece el Programa de Reconstrucción y Desarrollo

Incentivos para la inversión extranjera

El gobierno sudafricano está profundamente entregado a la creciente inversión extranjera directa y ha diseñado una serie de programas para incentivar industrias competitivas. Sudáfrica tiene una larga historia de inversión extranjera. El Reino Unido, Estados Unidos y Alemania tienen una amplia representación en el país.

Los negociantes extranjeros pueden firmar acuerdos de representación, agencia, distribución y franquicia con residentes locales. Estos son métodos comunes utilizados por organizaciones extranjeras para promover sus productos en Sudáfrica. No necesita aprobación gubernamental para la firma de dichos acuerdos.

Sudáfrica también ha tomado medidas pro-activas para atraer socios de capital al proceso de reestructuración de los bienes estatales e infraestructuras.

El gobierno es consciente de la necesidad de inversión que precisa la economía sudafricana para conseguir los objetivos establecidos en el GEAR.

Un extenso paquete de legislación en términos de inversión que incluye incentivos para la inversión y beneficios para negocios extranjeros está a punto de ser completado. Este paquete incluye zonas designadas de desarrollo industrial, definidas como zonas libres de impuestos, en, o cerca de un aeropuerto o puerto de mar, con una orientación a la exportación y enfocados hacia la industria o actividades relacionadas.

Regionalmente existen en la actualidad iniciativas en las siguientes áreas:

Lubombo

West COSAT

Fish River

Maputo Corridor

Wild Coast

Platinum

Phalaborwa Corridor

Richards Bay

Estas iniciativas de desarrollo ofrecen sociedades sectoriales públicas y privadas, compromiso político y rápida planificación y entrega a negocios que se establezcan en estas zonas.

Otros incentivos existentes y administrados a escala nacional son los Pequeños / Medianos Programas Industriales y el Esquema de Depreciación Acelerada. Los inversores pueden negociar descuentos en la compra de tierras, menores impuestos sobre la propiedad y otros incentivos de relocalización con autoridades locales y provinciales.

En agosto de 1.997, el Departamento de Comercio e Industria sudafricano introdujo un nuevo esquema de marketing de inversión para alentar a las empresas sudafricanas a exportar, compensando a los exportadores registrados por alguno de los costes incurridos en la búsqueda de mercados exteriores para sus productos.

Los inversionistas podrán acogerse a los siguientes incentivos:

The Tax Holiday (Vacaciones fiscales)

El objetivo del programa es fomentar la inversión de la pequeña y mediana empresa del sector manufacturero y facilitar una mayor absorción del trabajo. Está dirigido a empresas nacionales y extranjeras cuyas inversiones en plantas y maquinaria superen los 3 millones de rands.

La duración de las vacaciones fiscales dependerá del cumplimiento de determinados criterios o componentes, con un periodo de 2 años de vacaciones para cada componente cumplido con un máximo de 6 años. Dichos componentes son:

Componente espacial: podrán acceder solo aquellas industrias que deseen establecerse en determinadas localizaciones.

Componente industrial: podrán acceder solo aquellas industrias que pretendan desarrollar determinadas actividades.

Componente humano: determinado por la participación de los salarios en el valor añadido.

Los beneficios fiscales incluyen también una subvención para inversores extranjeros que compren nuevo equipo industrial.

Subvención a la inversión extranjera

Firmas extranjeras que cualifiquen para los beneficios fiscales o el Small / Médium Manufacturins Development Programme (SMMDO), también pueden acceder a la subvención a la inversión extranjera. La subvención se concede por un máximo de 25.000 dólares para empresas bajo el esquema de beneficios fiscales y de 50.000 dólares para firmas bajo el SMMDP. Únicamente se tendrá en cuenta nueva maquinaria y planta. La concesión para ampliaciones no será permitida y deberá tener una participación extranjera de al menos el 50% que se mantendrá como mínimo durante 2 años después de la relocalización, y precisará de una certificación de que se encuentra en proceso de producción.

Small and Medium Manufacturing Development Programme (SMMDP) 1.996

Este programa está dirigido a cualquier empresa nacional o extranjera cuya inversión en bienes inmuebles, plantas y equipo no exceda los 3 millones de rands. Se cualifican las personas jurídicas y las sociedades, excepto consorcios.

El paquete de incentivos concede:

Subvención por establecimiento durante tres años calculado a un 10,5% por año sobre activos aptos. Estos activos tendrán un valor máximo de 3 millones de rands por empresa y por proyecto.

Incentivo de beneficios, calculado sobre un 25% de los beneficios antes de pagar impuestos. Vigencia de un año.

Incentivo de beneficios adicional de dos años de duración dirigido a industriales siempre y cuando satisfagan, en su cuarto año financiero, la participación de salarios en valor añadido con un ratio de un 55%.

Subvención a la inversión por un valor máximo de 50.000 dólares dirigido a empresas extranjeras que inviertan en nueva maquinaria y equipos para crear nuevos proyectos en Sudáfrica.

Industrial Development Corporation (IDC)

El IDC opera en toda Sudáfrica y ofrece una serie de servicios financieros para industrias pequeñas, medianas y grandes con el objetivo de asistir el establecimiento de operaciones manufactureras .

La forma de financiación más común dada por el IDC es la concesión de préstamos a medio y largo plazo a una bajo tipo de interés.

The Small Business Development Corporation (SBDC)

El SBDC tiene como principal objetivo el desarrollo y el aumento de la pequeña y mediana empresa en Sudáfrica. Ofrece un número de programas de apoyo y desarrollo así como una gama de servicios cubriendo:

información sobre formación y asesoramiento

financiación

comercialización

locales comerciales

El SBDC otorga un esquema de indemnización bancaria por la que un banco podrá ser indemnizado hasta el 60% de cualquier pérdida potencial surgida por la concesión del préstamo a una pequeña y mediana empresa. Esto lleva consigo el efecto de reducir significativamente la garantía que el banco pide a la empresa. La máxima cantidad en concepto de indemnización será de 400.000 rands por empresa.

Tanto los incentivos como las subvenciones a inversores extranjeros están libres de impuestos tal y como se determina en el artículo 10 del Income Tax Act (Decreto Ley 58 de 1.962.) Todas las áreas de Sudáfrica son aptas para la concesión de estos incentivos.

Amortización acelerada de activos

Dirigido a empresas nacionales y extranjeras que establezcan nuevas fábricas o que amplíen sus instalaciones. Prevé la depreciación de instalaciones y maquinaria durante 3 años y de bienes inmuebles durante 5 años.

Exports Marketing and Investment Assistance (EMIA)

Los principales beneficiarios de este programa son pequeños y medianos empresarios con una facturación de más de 15 millones de rands al año, menos de 5 millones de rands de capital o menos de 200 empleados a jornada completa. Beneficios más reducidos existen para empresas de mayor tamaño.

El programa ofrece asistencia financiera para prospecciones de mercado en la forma de, por ejemplo, una parte del costo del pasaje de avión para compras en el exterior o misiones comerciales en el extranjero, una asignación para gastos, parte de los gastos de alquiler de coches, impresión de catálogos y registro de productos en un mercado extranjero. El Departamento de Comercio e

Industria también puede cubrir los gastos de exposición de productos en el exterior. Asociaciones sectoriales de industrias específicas también pueden solicitar subvenciones para establecer consejos industriales.

En nombre del departamento de Comercio e Industria, el "Credit Guarantee Insurance Corp of South Africa" administra un esquema de seguros de crédito a la exportación.

En estos momentos operan los siguientes esquemas de inversión de industrias específicas:

Motor Industry Development Programme (Programa Desarrollo de la Industria del Motor): fabricantes de vehículos de pasajeros y algunos vehículos comerciales cualifican para descuentos en aranceles y bajo circunstancias específicas libres de impuestos.

Apparel, Textile and Clothing Industry (Industria Textil): importación de productos libres de impuestos que se puede conseguir al alcanzar ciertos niveles de exportación.

Programas de soporte para Innovación industrial: una subvención del 50% de los gastos para el desarrollo de nuevos productos y tecnología hasta un máximo de 1 millón de rands.

DIRECCIONES

ÚTILES

MÉXICO

Embajada de la República Argentina en México

Boulevard Manuel Avila Camacho 1, Edificio Plaza Scotiabank, Piso 7;

Colonia Lomas de Chapultepec; 11009 México D.F.

Tel.: +52 55 5520 9430 /31 /32 - Fax: 52.55 5540 5011

e-mail: femexi@mrecic.gov.ar / embajadaargentina@prodigy.net.com

Sección Económica y Comercial

Tel: +52 5 520 9430 /31 /32 // 5202 0873 /1287 // 5540 1424

Fax: +52 5 540 5011

e-mail: embajadaargentina@prodigy.net.com

Consulado General en México

Boulevard Manuel Avila Camacho 1, Piso 7; Edificio Plaza Inverlat

Colonia Lomas de Chapultepec; 11009 México D.F.

Telefax: +52 55 5395 9251 /0621 /9633

e-mail: cmexi@mrecic.gov.ar

Entes Gubernamentales Mexicanos

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)

Alfonso Reyes No. 30, piso 12

Colonia Hipodromo-Condesa; 06140 México, D.F.

Tel: (011-52-5) 729-91-00 Ext. 3000 - Fax: (011-52-5) 729-93-43

Secretaría de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca (SEMARNAP)

Lateral Anillo Periferico Sur 4209, piso 6;

Fracc. Jardines de la Montana; 14210 México, D.F.

Tel: 628-0601/0605 - Fax: 628-0643

Secretaría de Comunicaciones y Transporte (SCT)

Eje Central - Ala Oriente Piso 1;

Colonia Narvarte; 03028 México, D.F.

Tel: (52-5) 519-4468; 530-7390 - Fax: (52-5) 519-4871

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

**Fortalecimiento de la
competitividad
Internacional del Sector
Metalmecánico en los Rubros:
Maquinaria Agrícola y
Agropartes
de la Provincia de Córdoba**

Administración General de Aduanas

Hidalgo 77

Colonia Guerrero; 06300 México, D.F.

Tel.: (52-5) 228-3437 AL 39 – Fax: (52-5) 228-3353

Dirección General de Inversión Extranjera

Insurgentes Sur 1940

Colonia Florida; 01030 México, D.F.

Tel.: (52-5) 229-6100 Ext. 2704 – Fax: (52-5) 229-3877

Centro de Servicios al Comercio Exterior (CSCEX)

Periférico Sur 4333

Col. Jardines de la Montaña; 14210 México, D.F.

Tel.: (52-5) 227-9000 – Fax: (52-5) 227-9070

Bancos

Banco Nacional de México, S.A. (Banamex)

Isabel la Católica 44, piso 1; 06089 México, D.F.

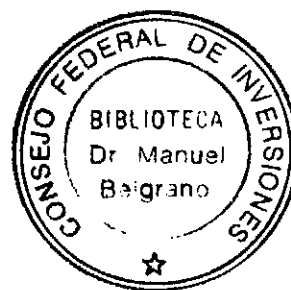
Tel: (52-5) 225-5178 – Fax: (52-5) 709-9446

Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)

Camino a Sta.Teresa 1679, piso 12,Ala Sur;

Col. Jardines del Pedregal; 01900 México, D.F.

Tel: (52-5) 327-6012/652-8620 – Fax: (52-5) 652-9408



Asociaciones Comerciales Mexicanas

Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM)

Monterrey No. 130; Colonia Roma 06700

Tel: (52-5) 584-9522 – Fax: (52-5) 584-5317

Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM)

Hamburgo 225; Colonia Juárez; 06600 México, D.F.

Tel.: (52-5) 533-0075 – Fax: (52-5) 525-8070

Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales

Homero No. 527, 7 piso; Colonia Polanco; 11570 México, D.F.

Tel.: 250-7033 – Fax: 255-1816

Consejo Nacional de Comercio Exterior

Circuito Cronistas No. 190 – Ciudad Satélite;

53100 Naucalpan – Estado de México - Tel/fax: 562-9948

Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México – (CANACO)

Paseo de la Reforma No. 42, piso 3

Colonia Centro; 06048 México, D.F.

Tel: (52-5) 592-0375 – Fax: (52-5) 705-5310

Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio – (CONCANACO)

Balderas No. 144, piso 3

Colonia Centro; 06079 México, D.F.

Tel: (52-5) 709-1559/709-1919 – Fax: (52-5) 709-1152

Cámara Nacional de la Industria de la Transformación

Avenida San Antonio No. 256

Colonia Ampliación Nápoles; 03849 México, D.F.

Tel: (52-5) 563-6112 – Fax: (52-5) 598-5888

Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos
(CONCAMIN)

Manuel Ma. Contreras No. 133, piso 2

Colonia Cuauhtemoc; 06500 México, D.F.

Tel: (52-5) 566-7822 Ext. 104/105 – Fax: (52-5) 535-6871

SUDÁFRICA

Organismos Oficiales

Embajada de Sudáfrica

M.T. Alvear 590 P.B.
(1065) Buenos Aires (Arg)
Tel. 011/417-2900

Embajada argentina en Pretoria

200 Standard Plaza	Tel: (2712) 430-3513 / 3516 / 3524 / 3527
440 Hilda Street – Hatfield	Fax: (2712) 430-3521
Pretoria	E-mail: argembas@global.co.za

Sección Económica y Comercial Tel: (2712) 342-9604 / 1056
Fax: (2712) 32-8969
E-mail: argcom@iafrica.com

Sección Consular Tel: (2712) 430-2907
Fax: (2712) 430-3513

Inversión en Sudáfrica

Investment South Africa (ISA)
P.O. Box 782084
Sandton
2146 Republic of South Africa
Tel: 27 (11) 884 22 06 – Fax: 27(11) 884 32 36
Web: <http://www.isa.org.za>

Aduanas e Impuestos

South African Revenue Service
Commissioner for Customs and Excise
Private Bag X 47
Pretoria

0001 Republic of South Africa

Tel: 27 (12) 314 99 11 – Fax: 27 (12) 325 79 92

Control de Cambios e Inversión Extranjera

The South African Reserve Bank

Exchange Control

P.O. Box: 427

Pretoria

0001 Republic of South Africa

Tel: 27 (12) 313 39 11 – Fax: 27 (12) 313 31 97

Promoción de la Pequeña Empresa

Small Business Development Corporation

P.O. Box 7780

Johannesburg

2000 Republic of South Africa

Tel: 27 (11) 480 87 00 – Fax: 27 (11) 642 27 91

Registro de Sociedades

Office of the Registrar of Companies and Close Corporations

P.O. Box 429

Pretoria

0001 Republic of South Africa

Tel: 27 (12) 310 97 91 – Fax 27 (12) 328 30 51

Promoción a la Exportación

Department of Trade and Industry

Directorate: Export Trade Promotion

Private Bag X 84

Pretoria

0001 Republic of South Africa

Tel: 27 (12) 310 97 91 – Fax: 27 (12) 322 02 98

Control de Importación y Exportación

Department of Trade and Industry

Directorate: Import and Export Control

Private Bag X 84

Pretoria - 0001 Republic of South Africa

Tel: 27 (12) 310 98 50 - Fax: 27 (12) 322 26 72

ENTIDADES OFICIALES	TELEFONO	FAX	E-MAIL/WEBSITE
Department of Agriculture	(2712) 319-6000	(2712) 325-3618	juliap@nda.agric.za www.nda.agric.za
Department of Health	(2712) 312-0000	(2712) 323-3831	www.health.gov.za
Department of Trade & Industry	(2712) 310-9791	(2712) 322-2951	www.dti.pwv.gov.za
Department of Foreign Affairs	(2712) 351-1000	(2712) 351-1651	www.dfa.gov.za
Gauteng Economic Development Agency	(2712) 378-6815	(2712) 833-8930	sindi@geda.co.za www.geda.co.za
South Afrikan Revenue Services	(2712) 422-4000	(2712) 422-6903	cgt@sars.gov.za www.sars.gov.za
South Afrikan Bureau of Standard	(2712) 428-6149	(2712) 428-6116	mohohfi@sabs.co.za www.sabs.co.za
South Afrikan Reserve Bank	(2712) 313-3911	(2712) 313-3929	www.resbank.co.za
Department of Transport	(2712) 309-3000	(2712) 328-3365	www.transport.gov.za

CÁMARAS Y ASOCIACIONES	TELEFONO	FAX	E-MAIL/WEBSITE
South Afrikan Chamber of Business	(2711) 446-3800	(2711) 446-3847	peggyd@sacob.co.za www.sacob.co.za
Cape Chamber of Commerce & Industry	(2721) 402-4300	(2721) 402-4302	info@capechamber.co.za
Port Elizabeth Regional Chamber of Commerce	(2741) 484-4430	(2741) 487-1851	info@pechamber.org.za www.pechamber.org.za
Pretoria Chamber of Commerce & Industry	(2712) 342-3236	(2712) 342-1486	pcci@mweb.co.za
National Association of Automobile Manufacturers	(2712) 323-2980	(2712) 326-3232	naamsa@iafrica.com www.naamsa.co.za

BANCOS	TELEFONO	FAX	E-MAIL/WEBSITE
ABSA	(2711) 350-4741	(2711) 350-4323	dawnjeff@absa.co.za www.absa.co.za
First National Bank	(2711) 371-2111	(2711) 371-2312	www.fnb.co.za
Standard Bank	(2711) 636-9111	(2711) 636-4207	www.standardbank.co.za
Nedbank	(2711) 295-8459	(2711) 294-8458	www.nedbank.co.za

Cámara de Comercio de Sudáfrica -SACOB- (agrupa a todas las cámaras de comercio sudafricanas) <http://www.sacob.co.za/>

Departamento de Comercio e Industria -DTI- www.dti.pwv.gov.za

Centro Comercial Sudafricano <http://www.satcis.co.za/>

Exposición Comerical Internacional de Sudáfrica -SAITEX www.saitex.co.za

Estadísticas de Sudáfrica <http://www.statssa.gov.za/>

Guía para la Exportación desde Sudáfrica www.mbendi.co.za/exportsa

Inversiones en Sudáfrica www.isa.org.za

Organización de Comercio Exterior Sudafricano (SAFTO)

www.mbendi.co.za/safto

Guía Comercial Sudafricana <http://www.guidesa.co.za/>

Consejo de Investigaciones Agrícolas (Agricultural Research Council -ARC)

<http://www.arc.agric.za/>

Consejo de Investigaciones Científicas e Industriales (Council for Scientific and Industrial Research -CSIR) <http://www.csir.co.za/>

Fundación para Desarrollo de Investigaciones (Foundation of Research Development) <http://www.frd.ac.za/>

ANÁLISIS

FODA

El análisis FODA es una de las herramientas esenciales que provee de los insumos necesarios al proceso de planeación estratégica, proporcionando la información adecuada para la implementación de acciones y medidas correctivas, y la generación de nuevos o mejores proyectos de mejora.

En el proceso de análisis de las **fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas**, Análisis FODA, se consideran los factores económicos, políticos, sociales y culturales que representan las influencias del ámbito externo al sector de fabricantes de maquinarias agrícolas y agropartes, que inciden sobre su quehacer interno, ya que potencialmente pueden favorecer o poner en riesgo el cumplimiento de sus proyecciones a largo plazo.

La previsión de esas oportunidades y amenazas posibilita la construcción de escenarios anticipados que permitan reorientar el rumbo de este sector.

Las fortalezas y debilidades corresponden al ámbito interno del conjunto de fabricantes, y dentro del proceso de planeación estratégica, se debe realizar el análisis de cuáles son esas fortalezas con las que cuenta y cuáles las debilidades que obstaculizan el cumplimiento de sus objetivos estratégicos.

Esta fue una de las razones por las que llevamos a cabo el relevamiento de las diferentes empresas que conforman el sector de fabricantes de maquinarias agrícolas y agropartes de la provincia de Córdoba y realizamos un primer análisis de las mismas en el Primer Informe Parcial.

Para completar las conclusiones de este relevamiento implementado mediante la técnica de encuestas administradas, la información vertida ha sido desagregada ahora por algunas variables que previamente se incluyeron dentro del mencionado formulario.-

Esta información desagregada desde distintas ópticas nos permiten elaborar conclusiones más precisas, para la confección de un listado de fortalezas y debilidades del ámbito interno del sector, que las conclusiones obtenidas a nivel general. También tomamos en consideración, para este fin, la información obtenida desde diferentes fuentes confiables sobre la cual realizamos el análisis respectivo.

En la encuesta se incluyeron cuatro preguntas para ser utilizadas como datos de clasificación, y todas ellas a partir de la Pregunta N°44. Sólo tomaremos

dos de ellas, por ser las que fueron respondidas por la mayoría de los encuestados.

Los desagregados de la información, se presentan a continuación en tablas e informe redactado.

ENCUESTAS SOBRE MAQUINARIAS AGRICOLAS

RESULTADOS UNIVARIADOS DESAGREGADOS POR CIFRAS DE FACTURACION

PREGUNTA Nº 2:

Productos de Maquinarias Agrícolas, fabricados actualmente.-

Hasta \$ 240.000.-

Equipos para almacenar y conservar granos	2	40.00%
Máquinas para cosecha	1	20.00%
Equipos traslado de granos, animales y maquinarias	1	20.00%
Máquinas p/extracc., elaboración, suministro racion.	1	20.00%

De \$ 240.001 a \$ 1.000.000.-

Equipos para almacenar y conservar granos	4	50,00%
Máquinas para aplicar defensiv. y fertilizantes	2	25.00%
Equipos p/ traslado de granos, animales y maquin.	2	25.00%

De \$ 1.000.001 a \$ 6.000.000.-

Maquinarias p/ labranza de todo tipo	1	33.33%
Máquina para aplicar defensivos	1	33.33%
Equipos para lechería	1	33.33%

De \$ 6.000.001 en adelante.-

Máquinas para cosecha	1	33.33%
Máquinas p/ corte, almacenaje y confección forr.	1	33.33%
Equipos para almacenar o conservar granos	1	33.33%

PREGUNTA Nº 3:

Productos de Maquinarias Agrícolas, que la Empresa fabricó en alguna oportunidad.-

Hasta \$ 240.000.-

Máquinas para labranza	1	25.00%
Máquinas para sembrar	1	25.00%
Máquinas para cosecha	2	50.00%

De \$ 240.001 a \$ 1.000.000.-

Máquinas para cosecha	2	33.33%
Máquinas para extracc., elaboración de raciones	1	16.67%
Equipos para almacenar y conservar granos	3	50.00%

De \$ 1.000.001 a \$ 6.000.000.-

Máquinas para labranza	1	50.00%
Máquinas para sembrar	1	50.00%

De \$ 6.000.0001 en adelante.-

Máquinas p/ corte y almacenaje de forrajes	1	50.00%
Equipos para almacenar y conservar granos	1	50.00%

PREGUNTA Nº 4:

Productos de Maquinarias Agrícolas, que la Empresa podría fabricar.-

Hasta \$ 240.000.-

Máquinas para labranza todo tipo	1	25.00%
Máquinas para sembrar	1	25.00%
Máquinas para cosecha	1	25.00%
Equipos traslado de granos	1	25.00%

De \$ 241.000 a \$ 1.000.000.-

Máquinas p/ aplicar defensivos	2	40.00%
Máquinas p/ extracc., elaboración deforrajés	1	20.00%
Máquinas para almacenar y conservar granos	2	40.00%

De \$ 1.000.001 a \$ 6.000.000.-

Máquinas para labranza	1	33.33%
Máquinas para aplicar defensivos	1	33.33%
Máquinas para almacenar y conservar granos	1	33.33%

De \$ 6.000.0001 en adelante.-

Máquinas para cosecha	1	50.00%
Máquinas p/corte, almacenaje de forrajes	1	50.00%

PREGUNTA Nº 5:

Agro-partes, que las Empresas fabrican actualmente.-

Hasta \$ 240.000.-

Ninguno	1	25.00%
Plataformas de cosechadoras	1	25.00%
Caja de 3 puntos p/tractores	1	25.00%
Repuestos varios máquinas agrícolas	1	25.00%

De \$ 241.000 a \$ 1.000.000.-

Repuestos cosechadoras	1	14.29%
Ninguno	1	14.29%
Agropartes propios	2	28.57%
Plataformas para cosechadoras	1	14.29%
Componentes oleohidráulicos	1	14.29%
Engranajes de cambio	1	14.29%

De \$ 1.000.001 a \$ 6.000.000.-

Agropartes productos propios	1	25.00%
Transmisiones cardánicas	1	25.00%
Accesorios siembra directa	1	25.00%
Mazas de discos y cuchillas	1	25.00%

De \$ 6.000.001 en adelante.-

Ninguno	2	50.00%
Fundición hierro gris	1	25.00%
Discos y cuchillas de acero	1	25.00%

PREGUNTA Nº 6:

Agro-partes, que las Empresas fabricaron en alguna oportunidad.-

Hasta \$ 240.000.-

Plataformas de cosecha	1	50.00%
Elementos torneados	1	50.00%

De \$ 241.000 a \$ 1.000.000.-

Ninguno	1	16.67%
Agropartes productos propios	2	33.33%
Componentes oleohidráulicos	1	16.67%
Sin fines para cosechadoras	2	33.33%

De \$ 1.000.001 a \$ 6.000.000.-

Ninguno	1	33.33%
Transmisiones cardánicas	1	33.33%
Plataformas p/ cosechadoras	1	33.33%

De \$ 6.000.001 en adelante.-

Ninguno	1	33.33%
Autopartes labranza vertical	1	33.33%
Zarandas p/ cosechadoras	1	33.33%

PREGUNTA Nº 7:

Agro-partes, que las Empresas podrían fabricar.-

Hasta \$ 240.000.-

Plataformas para cosechadoras	1	20.00%
Repuestos varios maquinas agricolas	2	40.00%
Elementos torneados	1	20.00%
Agropartes varias	1	20.00%

De \$ 241.000 a \$ 1.000.000.-

Ninguno	1	14.29%
Agropartes productos propios	1	14.29%
Discos y cuchillas	1	14.29%
Engranajes de cambio	1	14.29%
Sin fines para cosechadoras	1	14.29%
Agropartes varias	1	14.29%
Direcciones hidráulicas	1	14.29%

De \$ 1.000.001 a \$ 6.000.000.-

Transmisiones cardánicas	1	25.00%
Accesorios siembra directa	1	25.00%
Masas de discos y ruedas sembradoras	1	25.00%
Corte con pantógrafo	1	25.00%

De \$ 6.000.001 en adelante.-

Ninguno	1	33.33%
Cuchillas de corte	1	33.33%
Agropartes varias	1	33.33%

PREGUNTA Nº 8:

Ambito geográfico, que las Empresas abarcan actualmente.-

Hasta \$ 240.000.-

Provincial	5	55.56%
Nacional	4	44.44%

De \$ 241.000 a \$ 1.000.000.-

Provincial	8	44.44%
Nacional	8	44.44%
Internacional	2	11.11%

De \$ 1.000.001 a \$ 6.000.000.-

Provincial	2	25.00%
Nacional	5	62.50%
Internacional	1	12.50%

De \$ 6.000.001 en adelante.-

Provincial	0	0.00%
Nacional	4	57.14%
Internacional	3	42.86%

PREGUNTA Nº 9:

Ámbito geográfico, que las Empresas pueden llegar a desarrollar.-

Hasta \$ 240.000.-

Provincial	3	30.00%
Nacional	4	40.00%
Internacional	3	30.00%

De \$ 241.000 a \$ 1.000.000.-

Provincial	1	7.14
Nacional	5	35.71%
Internacional	8	57.14%

De \$ 1.000.001 a \$ 6.000.000.-

Provincial	1	11.11%
Nacional	3	33.33%
Internacional	5	55.56%

De \$ 6.000.001 en adelante.-

Provincial	0	0.00
Nacional	1	16.67%
Internacional	5	83.33%

PREGUNTA Nº 10:

Antigüedad promedio, de las maquinarias de producción.-

Hasta \$ 240.000.-

Menos de 5 años	0	0.00%
Más de 5 años	0	0.00%
Más de 10 años	0	0.00%
Más de 15 años	0	0.00%
Más de 20 años	0	0.00%

De \$ 1.000.001 a \$ 6.000.000.-

Menos de 5 años	1	11.11%
Más de 5 años	1	11.11%
Más de 10 años	1	11.11%
Más de 15 años	1	11.11%
Más de 20 años	1	11.11%

De \$ 1.000.001 a \$ 6.000.000.-

Menos de 5 años	0	0.00%
Más de 5 años	0	0.00%
Más de 10 años	0	0.00%
Más de 15 años	0	0.00%
Más de 20 años	0	0.00%

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES**Fortalecimiento de la
competitividad
Internacional del Sector
Metalmecánico en los Rubros:
Maquinaria Agrícola y
Agropartes
de la Provincia de Córdoba**

De \$ 6.000.001 en adelante.-

Menos de 5 años	0	0.00%
Mas de 5 años	0	0.00%
Mas de 10 años	0	0.00%
Mas de 15 años	0	0.00%
Mas de 20 años	0	0.00%

PREGUNTA Nº 11:

Empresas, que realizan investigación sobre nuevos productos.-

Hasta \$ 240.000.-

Empresas que realizan	2	33.33
Empresas que no realizan	4	66.67%

De \$ 241.000 a \$ 1.000.000.-

Empresas que realizan	5	55.56%
Empresas que no realizan	4	44.44%

De \$ 1.000.001 a \$ 6.000.000.-

Empresas que realizan	6	100.00%
Empresas que no realizan	0	0.00%

De \$ 6.000.001 en adelante.-

Empresas que realizan	4	80.00%
Empresas que no realizan	1	20.00%

PREGUNTA Nº 12:

Mención de los nuevos productos investigados, por las empresas.-

Hasta \$ 240.000.-

Ninguno	1	33.33%
Maquinas para corte, almacenado y confecc. Forraje	1	33.33%
Equipo de trabajo de granos	1	33.33%

De \$ 241.000 a \$ 1.000.000.-

Componentes oleohidráulicos	1	20.00%
Sin Fin para cosechadoras	1	20.00%
Direcciones hidráulicas	1	20.00%
Maquinas para aplicar defensivos	1	20.00%
Equipos para almacenar granos	1	20.00%

De \$ 1.000.001 a \$ 6.000.000.-

Transmisiones cardánicas	1	16.67%
Piezas forjadas	1	16.67%
Máquinas para sembrar	1	16.67%
Máquinas para aplicar defensivos	1	16.67%
Equipos para almacenar granos	1	16.67%
Equipos para lechería	1	16.67%

De \$ 6.000.001 en adelante.-

Plataformas para cosechadoras	1	20.00%
Cuchillas de corte	1	20.00%
Máquinas para sembrar	1	20.00%
Máquinas p/ corte, almacenaje de forrajes	1	20.00%
Equipos para almacenar granos	1	20.00%

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES
**Fortalecimiento de la
competitividad
Internacional del Sector
Metalmeccánico en los Rubros:
Maquinaria Agrícola y
Agropartes
de la Provincia de Córdoba**
PREGUNTA Nº 13:

 Evaluación del sistema productivo, de acuerdo a atributos mencionados.-
Hasta \$ 240.000.-

	MB		B		R		M		MM	
Automatización	0	0.00	1	16.67	3	50.00	2	33.33	0	0.00
Cap. Instalada	1	16.67	2	33.33	2	33.33	1	16.67	0	0.00
Metrología	1	16.67	4	66.67	1	16.67	0	0.00	0	0.00

De \$ 241.000 a \$ 1.000.000.-

	MB		B		R		M		MM	
Automatización	1	22.22	3	33.33	5	55.56	0	0.00	0	0.00
Cap. Instalada	2	22.22	2	66.67	1	11.11	0	0.00	0	0.00
Metrología	0	0.00	7	77.78	1	11.11	1	11.11	0	0.00

De \$ 1.000.001 a \$ 6.000.000.-

	MB		B		R		M		MM	
Automatización	1	16.67	3	50.00	1	16.67	1	16.67	0	0.00
Cap. Instalada	2	33.33	3	50.00	1	16.67	0	0.00	0	0.00
Metrología	1	16.67	2	33.33	2	33.33	0	0.00	1	16.67

De \$ 6.000.001 en adelante.-

	MB		B		R		M		MM	
Automatización	1	20.00	3	60.00	1	20.00	0	0.00	0	0.00
Cap. Instalada	1	20.00	3	60.00	1	20.00	0	0.00	0	0.00
Metrología	2	40.00	3	60.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00

PREGUNTA Nº 16:

 Calificación del endeudamiento de la empresa, en los distintos plazos.-
Hasta \$ 240.000.-

	Alto		Medio		Bajo	
Corto plazo	0	0.00 %	0	0.00 %	0	0.00 %
Mediano plazo	1	16.67 %	1	16.67 %	1	16.67 %
Largo plazo	5	83.33 %	5	83.33 %	5	83.33 %

De \$ 241.000 a \$ 1.000.000.-

	Alto		Medio		Bajo	
Corto plazo	1	11.11 %	0	0.00 %	0	0.00 %
Mediano plazo	1	11.11 %	2	22.22 %	1	11.11 %
Largo plazo	6	66.67 %	6	66.67 %	7	77.78 %

De \$ 1.000.001 a \$ 6.000.000.-

	Alto		Medio		Bajo	
Corto plazo	0	0.00 %	0	0.00 %	0	0.00 %
Mediano plazo	0	0.00 %	0	0.00 %	0	0.00 %
Largo plazo	6	100 %	6	100 %	5	83.33 %

De \$ 6.000.001 en adelante.-

	Alto		Medio		Bajo	
Corto plazo	0	0.00 %	2	40.00 %	2	40.00 %
Mediano plazo	1	20.00 %	1	20.00 %	1	20.00 %
Largo plazo	4	80.00 %	2	40.00 %	2	40.00 %

PREGUNTA Nº 21:

¿Ha logrado auto-financiar, su producción?

Hasta \$ 240.000.-

Si logró autofinanciarse	5	83.33 %
No logró autofinanciarse	1	16.67 %

De \$ 241.000 a \$ 1.000.000.-

Si logró autofinanciarse	7	77.78 %
No logró autofinanciarse	2	22.22 %

De \$ 1.000.001 a \$ 6.000.000.-

Si logró autofinanciarse	6	100 %
No logró autofinanciarse	0	0.00 %

De \$ 6.000.001 en adelante.-

Si logró autofinanciarse	3	60.00 %
No logró autofinanciarse	2	40.00 %

PREGUNTA Nº 22:

A través de que instrumentos, lograron la auto-financiación.-

Hasta \$ 240.000.-

Capital de trabajo propio	3	75.00%
Anticipos de ventas	1	25.00%

De \$ 241.000 a \$ 1.000.000.-

Capital de trabajo propio	3	50.00%
Financiación de proveedores	1	16.67%
Reinversión de utilidades	1	16.67%
No menciona	1	16.67%

De \$ 1.000.001 a \$ 6.000.000.

Capital de trabajo propio	3	50.00%
Financiación de proveedores	2	33.33%
Reinversión de utilidades	1	16.67%

De \$ 6.000.001 en adelante.-

Capital de trabajo propio	2	50.00%
Canje por granos/carne	1	25.00%
No menciona	1	25.00%

PREGUNTAS Nº 23:

Empresas que han exportado, en alguna oportunidad.-

Hasta \$ 240.000.

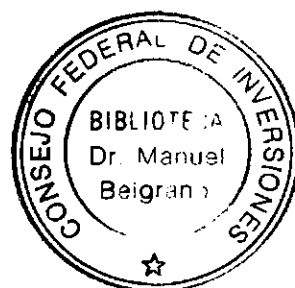
Si ha exportado	0	0.00%
No ha exportado	6	100%

De \$ 241.000 a \$ 1.000.000.-

Si ha exportado	5	55.56%
No ha exportado	4	44.44%

De \$ 1.000.001 a \$ 6.000.000.-

Si ha exportado	4	66.67%
No ha exportado	2	33.33%



De \$ 6.000.001 en adelante.-

Si ha exportado	5	100%
No ha exportado	0	0.00%

PREGUNTA Nº 25:

Monto de exportaciones totales, en los últimos 5 años.- (promedio en miles de Dólares)

Hasta \$ 240.000.-

Año 1998	0
Año 1999	0
Año 2000	0
Año 2001	0
Año 2002	0

De \$ 241.000 a \$ 1.000.000.-

Año 1998	5555.55
Año 1999	0
Año 2000	0
Año 2001	5555.55
Año 2002	1666.66

De \$ 1.000.001 a \$ 6.000.000.-

Año 1998	7544.00
Año 1999	1784.33
Año 2000	0
Año 2001	0
Año 2002	9300.00

De \$ 6.000.001 en adelante.-

Año 1998	172241.80
Año 1999	67615.60
Año 2000	58215.60
Año 2001	107637.60
Año 2002	213230.00

PREGUNTA Nº 26:

Empresas que exportan, en la actualidad.-

Hasta \$ 240.000.-

Si exportan	0	0.00 %
No exportan	6	100 %

De \$ 241.000 a \$ 1.000.000.-

Si exportan	2	22.22 %
No exportan	7	77.78 %

De \$ 1.000.001 a \$ 6.000.000.-

Si exportan	2	33.33 %
No exportan	4	66.67 %

De \$ 6.000.001 en adelante.-

Si exportan	3	60.00 %
No exportan	2	40.00 %

PREGUNTA Nº 30:

Empresas que analizaron las posibilidades de exportar.-

Hasta \$ 240.000.-

Si analizaron	1	16.67 %
No analizaron	5	83.33 %

De \$ 241.000 a \$ 1.000.000.-

Si analizaron	8	88.89 %
No analizaron	1	11.11 %

De \$ 1.000.001 a \$ 6.000.000.-

Si analizaron	5	83.33 %
No analizaron	1	16.67 %

De \$ 6.000.001 en adelante.-

Si analizaron	3	60.00 %
No analizaron	2	40.00 %

PREGUNTA Nº 31:

Mención de los motivos, por los cuales decidió no exportar.-

Hasta \$ 240.000.-

Cambio desfavorable	1	25.00 %
Falta de negociaciones	1	25.00 %
Nivel productivo inadecuado	1	25.00 %
Falta de organización	1	25.00 %

De \$ 241.000 a \$ 1.000.000.-

Falta de negociaciones	1	20.00 %
Falta de permanencia	1	20.00 %
Inestabilidad económica / social	1	20.00 %
No menciona	2	40.00 %

De \$ 1.000.001 a \$ 6.000.000.-

Falta de financiamiento	1	33.33 %
Alta competencia de precios	1	33.33 %
No menciona	1	33.33 %

De \$ 6.000.001 en adelante.-

Falta de financiamiento	2	40.00 %
Alta competencia de precios	1	20.00 %
Cambio desfavorable	1	20.00 %
Dificultades de transporte	1	20.00 %

PREGUNTA Nº 32:

La empresa cuenta con, número de exportador.-

Hasta \$ 240.000.-

Si cuenta	0	0.00 %
No cuenta	6	100 %

De \$ 241.000 a \$ 1.000.000.-

Si cuenta	7	77.78 %
No cuenta	2	22.22 %

De \$ 1.000.001 a \$ 6.000.000.-

Si cuenta	4	66.67 %
No cuenta	2	33.33 %

De \$ 6.000.001 en adelante.-

Si cuenta	5	100 %
No cuenta	0	0.00 %

PREGUNTA Nº 33:

Mención de las principales dificultades para exportar.-

Hasta \$ 240.000.-

Desconocimiento de mercado	3	23.08 %
Precios no competitivos	1	7.69 %
Falta de economía de escala	2	15.38 %
Limitaciones financieras	1	7.69 %
Desconocimiento de comercio exterior	2	15.38 %
Falta de estructura organizacional	1	7.69 %
Problemas de logística	1	7.69 %
Falta de certificaciones de calidad	1	7.69 %
Escaso nivel tecnológico	1	7.69 %

De \$ 241.000 a \$ 1.000.000.-

Desconocimiento de mercado	6	25.00 %
Precios no competitivos	3	12.50 %
Falta de economía de escala	3	12.50 %
Limitaciones financieras	3	12.50 %
Desconocimiento de comercio exterior	4	16.67 %
Falta de estructura organizacional	2	8.33 %
Falta de certificaciones de calidad	2	8.33 %
Escaso nivel tecnológico	1	4.17 %

De \$ 1.000.001 a \$ 6.000.000.-

Desconocimiento de mercado	4	28.57 %
Precios no competitivos	3	21.43 %
Falta de economía de escala	2	14.29 %
Desconocimiento de comercio exterior	2	14.29 %
Falta de estructura organizacional	1	7.14 %
Problemas de logística	2	14.29 %

De \$ 6.000.001 en adelante.-

Precios no competitivos	3	23.08 %
Falta de economía de escala	2	15.38 %
Limitaciones financieras	4	30.77 %
Desconocimiento de comercio exterior	1	7.69 %
Falta de estructura organizacional	1	7.69 %
Problemas de logística	2	15.38 %

PREGUNTA Nº 34:

Si las empresas, han analizado la posibilidad de implementar alianzas estratégicas.-

Hasta \$ 240.000.-

Si han analizado	0	0.00 %
No han analizado	6	100 %

De \$ 241.000 a \$ 1.000.000.-

Si han analizado	3	33.33 %
No han analizado	6	66.67 %

De \$ 1.000.001 a \$ 6.000.000.-

Si han analizado	1	16.67 %
No han analizado	5	83.33 %

De \$ 6.000.001 en adelante.-

Si han analizado	3	60.00 %
No han analizado	2	40.00 %

PREGUNTA Nº 39:

Mención sobre posibilidades de contratar servicios de capacitación.-

Hasta \$ 240.000.-

Si contrataría	2	33.33 %
No contrataría	4	66.67 %

De \$ 241.000 a \$ 1.000.000.-

Si contrataría	3	33.33 %
No contrataría	6	66.67 %

De \$ 1.000.001 a \$ 6.000.000.-

Si contrataría	3	50.00 %
No contrataría	3	50.00 %

De \$ 6.000.001 en adelante.-

Si contrataría	4	80.00 %
No contrataría	1	20.00 %

PREGUNTA Nº 41:

Mención de las áreas a capacitar por las empresas y los temas específicos a desarrollar.-

Hasta \$ 240.000.-

Gerencia	Comercio Exterior (1)
Ventas / Comercialización	Mercados internacionales (2)
Producción	Automatización (1)
	Sistemas productivos (1)

De \$ 241.000 a \$ 1.000.000.-

Gerencia	Managment (1)
Ventas / Comercialización	Mercados internacionales (1)
Producción	Métodos y Diseños (1)
Sistemas de Calidad	Normas Iso (1)
Recursos Humanos	Normas Iso (2)
	Sistemas Informáticos (1)

De \$ 1.000.001 a \$ 6.000.000.-

Ventas / Comercialización	Mercados internacionales (1)
Producción	Automatización (2)
Sistemas de Calidad	Normas Iso (1)
Recursos Humanos	Conducción y liderazgo (1)

De \$ 6.000.001 en adelante.-

Gerencia	Tablero de control (1)
Producción	Normas Iso (1)
	Sistemas productivos (1)
	Manejo logística (1)
Administración	Normas Iso (1)
	Gestión de la calidad (1)
Recursos Humanos	Conducción y liderazgo (1)

PREGUNTA Nº 42:
Identificación de empresas que cuentan con normas de calidad.-
Hasta \$ 240.000.-

Si poseen normas de calidad	0	0.00 %
No poseen normas de calidad	6	100 %

De \$ 241.000 a \$ 1.000.000.-

Si poseen normas de calidad	1	11.11 %
No poseen normas de calidad	8	88.89 %

De \$ 1.000.001 a \$ 6.000.000.-

Si poseen normas de calidad	0	0.00 %
No poseen normas de calidad	6	100 %

De \$ 6.000.001 en adelante.-

Si poseen normas de calidad	2	40.00 %
No poseen normas de calidad	3	60.00 %

CONCLUSIONES DEL RELEVAMIENTO SOBRE MAQUINARIAS AGRICOLAS

1. DESAGREGADOS POR CIFRAS DE FACTURACION

Del total de las empresas relevadas se han separado las respuestas de acuerdo a rangos de facturación anual (en miles de pesos), declaradas en las encuestas. Dichos rangos se dividen en: a) Hasta \$ 240.000; b) De \$ 240.0001 a \$ 1.000.000; c) De \$ 1.000.001 a \$ 6.000.000; d) De \$ 6.000.001 en adelante.-

Los resultados obtenidos, tanto en frecuencias absolutas como relativas, nos permiten inferir las siguientes conclusiones sobre las empresas dedicadas a la fabricación de maquinarias agrícolas y auto-partes para maquinarias agrícolas, pertenecientes a la Provincia de Córdoba.-

A la pregunta "Productos de maquinarias agrícolas, fabricados actualmente", las respuestas muestran, que en los 2 niveles inferiores de facturación se destacan los equipos para almacenar y conservar y granos y los equipos para el traslado de granos; siendo que en los restantes niveles, la fabricación presenta una diversificación muy amplia en cuanto a la totalidad de la familia de productos.-

Indagadas la empresas sobre "Productos de maquinarias que fabricaron en alguna oportunidad", las respuestas para todos los niveles investigados muestran la tendencia que la mayoría de los fabricantes han incorporado nuevos productos

tratando de incorporarse a las nuevas tecnologías de producción de siembra y cosecha.-

Sobre la posibilidades de que "Productos de maquinarias agrícolas que las empresas podrían fabricar", se denota una marcada predilección en las máquinas para aplicar defensivos y/o fertilizantes y para las máquinas para almacenar y conservar granos.-

Para la empresas dedicadas a la fabricación de agro-partes, ante la pregunta "productos de agro-partes que fabrican en la actualidad"; las respuestas muestran, que la oferta disponible es bastante variada y no se detectan tendencias hacia ningún producto en especial. La característica mencionada, se mantiene en los 4 niveles analizados.-

En los relativo a "Las agro-partes que las empresas fabricaron en alguna oportunidad", se pueden visualizar dos posturas diferenciadas: 1) en los niveles inferiores se mantienen los mismos productos que los fabricados en la actualidad sin mencionar ninguna variación; 2) en los niveles superiores se experimentan cambios importantes en los productos que pueden fueron fabricados con relación a los actualidad.-

Con relación a las "Agro-partes que las empresas podrían fabricar", las respuestas indican en todos los niveles compulsados, que nos encontramos con una oferta muy variada de productos. Son en su mayoría nuevos productos de los mencionados a los fabricados en la actualidad y distintos a los productos que en alguna oportunidad fueron fabricados por las mismas empresas.-

De la totalidad de las preguntas analizadas, se demuestra que el sector presenta una marcada movilidad para la fabricación de productos de agro-partes, adaptando los recursos y sistemas de fabricación.-

Indagando sobre "Ambito que las empresas abarcan actualmente", las empresas entrevistadas muestran en los 2 primeros niveles se dedican a comercializar sus productos en el medio provincial y nacional mientras que en los niveles superiores se incrementan claramente los mercados nacionales e internacionales.-

Ante la indagatoria sobre "Ambito que las empresas pueden llegar a desarrollar", la mayoría de las empresas entrevistadas manifiestan una

predisposición a la búsqueda de mercados nacionales e internacionales; esta actitud se mantiene constante en los cuatro niveles desagregados.-

A la pregunta "Antigüedad en años promedio, de la máquinas de producción", la mayoría de la empresas encuestadas no proporcionaron información; situación que se mantiene en los distintos niveles entrevistados.-

Relacionando a "Empresas que realizan investigación sobre nuevos productos", podemos afirmar que la investigación se incrementa en relación directa a medida que las empresas aumentan los niveles de facturación.-

A la mención de "Nuevos productos investigados", la respuestas obtenidas en los 4 niveles investigados presenta, una muy variada lista de productos investigados sin mostrar un predilección especial.-

La evaluación que las empresas han realizado "Sobre el sistema productivo, de acuerdo a atributos mencionados", demuestran que en los niveles superiores tienden a evaluarse mas positivamente que lo que ha manifestado con los niveles inferiores.-

La pregunta sobre "calificación del endeudamiento, según distintos plazos", las respuestas nos demuestran que el endeudamiento disminuye en general a medida que se aumentan los cifras de facturación y que el endeudamiento se presenta mayormente en la opción a largo plazo.-

Indagando la si "Han logrado auto-financiar su producción", las repuestas nos muestran que las empresas de los 3 niveles inferiores, han logrado auto-financiarse y solo las empresas del nivel superior son las únicas que no ha logrado la auto-financiación.-

La información obtenida sobre "los instrumentos con los cuales lograron la auto-financiación", muestran que en los 2 niveles de facturación inferiores se logró a través del capital de trabajo propio, mientras que el los 2 niveles de mayor facturación se logró mediante capital del trabajo propio y por el canje de cereales y carne.-

Las empresas consultadas, manifestaron sobre, "Si han exportado en alguna oportunidad", confirmando que la presencia de comercio exterior de sus productos, se incrementa directamente a medida que se incrementan sus niveles de facturación. En el primer nivel es nula la operatoria de comercio exterior.-

Con relación a "Las cifras exportadas en los últimos 5 años", se muestra una tendencia declinante a partir de 1998 que se acentúa y prácticamente se nula en los años 2000 y 2001, para luego recuperarse en el año 2002. Las Empresas del nivel de facturación superior son las únicas que pudieron exportar en año 2000 y 2001.-

En la actualidad, las empresas que exportan, son menores a la cantidad de empresas que llegaron a exportar en alguna oportunidad, este dato se refleja en los distintos niveles analizados.-

Frente a la pregunta " Empresas que analizaron las posibilidades exportar", la información recogida nos permite afirmar que en los niveles 2º y 3º, de acuerdo con las cifras de facturación, se encuentra las que más analizaron las posibilidades de exportar sus productos.-

Los motivos mencionados por las empresas, para decidirse a no exportar, son muy variados pero pueden mencionarse en los niveles de menor facturación a la "falta de negociaciones" y en los niveles superiores la "falta de financiamiento".-

Las empresas comprendidas en el nivel de facturación inferior no cuentan con su número de exportador, mientras que a medida que se incrementa de nivel se incrementa la existencia de dicho requisito.-

Ante la pregunta "Mención de las principales dificultades para exportar," las respuestas difieren según los niveles tratados: 1) en los 2 primeros niveles, entre las más mencionadas podemos citar al "desconocimiento de mercado externos" y "falta de economías de escala", 2) en los 2 niveles superiores, se mencionan a "Precios no competitivos" y "limitaciones financieras".-

Las empresas que han analizado las posibilidades de implementar alianzas estratégicas, se incrementa a medida que se incrementan los niveles de facturación .-

Al investigar sobre "Posibilidades de contratar servicios de capacitación", los resultados obtenidos nos muestran que las empresas se interesan por la contratación de dichos servicios a medida que se elevan los cifras de facturación.-

La contratación de los servicios de capacitación mencionados por las empresas, son muy variados en sus temáticas como así también muy diversas las áreas que los solicitan.-

Al indagar cuáles son “Las empresas que cuentan con normas de calidad”, encontramos que entre los 3 niveles inferiores de facturación no se cuenta con normas de calidad implementadas. Solo en el 4º nivel se han implementado normas de calidad.-

ENCUESTAS SOBRE MAQUINARIAS AGRICOLAS
RESULTADOS UNIVARIADOS DESAGREGADOS POR CANTIDAD DE EMPLEADOS

PREGUNTA Nº 2:
Productos de Maquinarias Agrícolas, fabricados actualmente.-
Hasta 6 Empleados

Equipos para almacenar y conservar granos	1	33.33%
Máquinas para cosecha	1	33.33%
Equipos traslado de granos, animales y maquinarias	1	33.33%

De 7 a 20 Empleados

Equipos para almacenar y conservar granos	5	55,56%
Máquinas para aplicar defensiv. y fertilizantes	2	22.22%
Equipos p/ traslado de granos, animales y maquin.	1	11.11%
Maquinas para la extracción, elaboración de ración	1	11.11%

De 21 Empleados en adelante

Maquinarias p/ labranza de todo tipo	1	20.00%
Máquina para aplicar defensivos	1	20.00%
Equipos para lechería	1	20.00%
Maquinas para cosecha	1	20.00%
Equipos para almacenar granos	1	20.00%

PREGUNTA Nº 3:
Productos de Maquinarias Agrícolas, que la Empresa fabricó en alguna oportunidad.-
Hasta 6 Empleados

Máquinas para labranza	1	50.00%
Máquinas para cosecha	1	50.00%

De 7 a 20 Empleados

Máquinas para cosecha	2	28.57%
Máquinas para extracc., elaboración de raciones	1	14.29%
Equipos para almacenar y conservar granos	3	42.86%
Máquinas para sembrar	1	14.29%

De 21 Empleados en adelante

Máquinas para labranza	1	25.00%
Máquinas para sembrar	1	25.00%
Máquinas para cosecha	1	25.00%
Equipos para almacenar y conservar granos	1	25.00%

PREGUNTA Nº 4:

Productos de Maquinarias Agrícolas, que la Empresa podría fabricar.-

Hasta 6 Empleados

Máquinas para cosecha	1	50.00%
Equipos traslado de granos	1	50.00%

De 7 a 20 Empleados

Máquinas p/ aplicar defensivos	2	28.57%
Máquinas p/ extracción elaboración de raciones	1	14.29%
Máquinas para almacenar y conservar granos	2	28.57%
Máquinas para sembrar	1	14.29%

De 21 Empleados en adelante

Máquinas para labranza	1	20.00%
Máquinas para aplicar defensivos	1	20.00%
Máquinas para almacenar y conservar granos	1	20.00%
Máquinas para cosechas	1	20.00%
Máquinas para corte, almacenados y confecc. forraje	1	20.00%

PREGUNTA Nº 5:

Agro-partes, que las Empresas fabrican actualmente.-

Hasta 6 Empleados

Plataformas de cosechadoras	1	33.33%
Caja de 3 puntos p/tractores	1	33.33%
Repuestos varios máquinas agrícolas	1	33.33%

De 7 a 20 Empleados

Repuestos cosechadoras	1	16.67%
Ninguno	2	33.33%
Engranajes de cambio	1	16.67%
Agro-partes productos propios	2	33.33%

De 21 Empleados en adelante

agro-partes productos propios	1	12.50%
Transmisiones cardánicas	1	12.50%
Accesorios siembra directa	1	12.50%
Mazas de discos y cuchillas	1	12.50%
Ninguno	2	25.00%
Plataformas de cosechadoras	1	12.50%
Componentes oleohidráulicos	1	12.50%
Fundición de hierro gris	1	12.50%
Discos y cuchillas de acero	1	

PREGUNTA Nº 6:

Agro-partes, que las Empresas fabricaron en alguna oportunidad.-

Hasta 6 Empleados

Plataformas de cosecha	1	100%
------------------------	---	------

De 7 a 20 Empleados

Ninguno	1	20.00%
agro-partes productos propios	2	40.00%
Elementos torneados	1	20.00%
Sin fines para cosechadoras	1	20.00%

De 21 Empleados en adelante

Ninguno	2	28.56%
Transmisiones cardánicas	1	14.28%
Componentes oleohidráulicos	1	14.28%
agro-partes de productos propios	1	14.28%
auto-partes labranza vertical	1	14.28%
Zarandas para cosechadora	1	14.28%
Sin fines para cosechadoras	1	14.28%

PREGUNTA Nº 7:

Agro-partes, que las Empresas podrían fabricar.-

Hasta 6 Empleados

Plataforma para cosechadoras	1	33.33%
Repuestos varios maquinas agricolas	2	66.67%

De 7 a 20 empleados

Ninguno	1	14.29%
agro-partes productos propios	1	14.29%
Discos y cuchillas	1	14.29%
Engranajes de cambio	1	14.29%
Sin fines para cosechadoras	1	14.29%
agro-partes varias	1	14.29%
Elementos torneados varios	1	14.29%

De 21 Empleados en adelante

Transmisiones cardánicas	1	33.33%
Accesorios siembra directa	1	33.33%
Ninguno	1	33.33%

PREGUNTA Nº 9:

Ambito geográfico, que las Empresas pueden llegar a desarrollar.-

Hasta 6 Empleados

Provincial	2	28.57%
Nacional	3	42.86%
Internacional	2	28.57%

De 7 a 20 Empleados

Provincial	2	13.33%
Nacional	6	40.00%
Internacional	7	46.67%

De 21 Empleados en adelante

Provincial	1	5.88%
Nacional	4	23.53%
Internacional	12	70.59%

PREGUNTA Nº 12:

Mención de los nuevos productos investigados, por las empresas.-

Hasta 6 Empleados

Ninguno	1	50.00%
Maquinas para cosecha	1	50.00%

De 7 a 20 Empleados

Sin Fin para cosechadoras	1	25.00%
Maquinas para aplicar defensivos	1	25.00%
Equipos para almacenar granos	1	25.00%
Equipo para traslado de granos y maquinarias	1	25.00%

De 21 Empleados en adelante

Transmisiones cardánicas	1	9.09%
Piezas forjadas	1	9.09%
Máquinas para sembrar	2	18.18%
Máquinas para aplicar defensivos	1	9.09%
Equipos para almacenar granos	2	18.18%
Equipos para lechería	1	9.09%
Máquinas para corte, almacenaje de forraje	1	9.09%
Direcciones hidráulicas	1	9.09%
Cuchillas de corte	1	9.09%
Componentes oleohidráulicos	1	9.09%
Plataforma para cosechadoras	1	9.09%

PREGUNTA Nº 13:

Evaluación del sistema productivo, de acuerdo a atributos mencionados.-

Hasta 6 Empleados

	MB		B		R		M		MM	
Automatización	0	0.00	1	25.00	2	50.00	1	25.00	0	0.00
Cap. Instalada	0	0.00	2	50.00	2	50.00	0	0.00	0	0.00
Metrología	1	25.00	2	50.00	1	25.00	0	0.00	0	0.00

De 7 a 20 Empleados

	MB		B		R		M		MM	
Automatización	0	0.00	2	22.22	6	66.67	1	11.11	0	0.00
Cap. Instalada	3	33.33	5	55.56	0	0.00	1	11.11	0	0.00
Metrología	0	0.00	7	77.78	1	11.11	1	11.11	0	0.00

De 21 Empleados en adelante

	MB		B		R		M		MM	
Automatización	3	23.08	7	53.85	2	15.38	1	7.69	0	0.00
Cap. Instalada	3	23.08	7	53.85	2	15.38	0	0.00	0	0.00
Metrología	3	23.08	7	53.85	2	15.38	0	0.00	1	7.69

PREGUNTA Nº 16:

Calificación del endeudamiento de la empresa, en los distintos plazos.-

Hasta 6 Empleados

	Alto			Medio			Bajo		
Corto plazo	0	0.00 %	0	0.00 %	0	0.00 %	0	0.00 %	0
Mediano plazo	1	25.00 %	1	25.00 %	0	0.00 %	0	0.00 %	0
Largo plazo	3	75.00 %	3	75.00 %	3	100 %	3	100 %	3

De 7 a 20 Empleados

	Alto			Medio			Bajo		
Corto plazo	1	11.11 %	0	0.00 %	0	0.00 %	0	0.00 %	0
Mediano plazo	1	11.11 %	1	11.11 %	0	0.00 %	0	0.00 %	0
Largo plazo	6	66.67 %	7	77.78 %	8	100 %	8	100 %	8

De 21 Empleados en adelante

		Alto		Medio		Bajo
Corto plazo	0	0.00 %	2	15.38 %	2	15.38 %
Mediano plazo	1	7.69 %	2	15.38 %	2	15.38 %
Largo plazo	12	92.31 %	9	69.23 %	8	61.54 %

PREGUNTA Nº 21:

¿Ha logrado autofinanciar, su producción?

Hasta 6 Empleados

Si logró autofinanciarse	3	75.00 %
No logró autofinanciarse	1	25.00 %

De 7 a 20 Empleados

Si logró autofinanciarse	7	77.78 %
No logró autofinanciarse	2	22.22 %

De 21 Empleados en adelante

Si logró autofinanciarse	11	84.72 %
No logró autofinanciarse	2	15.38 %

PREGUNTA Nº 22:

A través de que instrumentos, lograron la autofinanciación.-

Hasta 6 Empleados

Capital de trabajo propio	1	50.00%
Anticipos de ventas	1	50.00%

De 7 a 20 Empleados

Capital de trabajo propio	4	66.67%
Reinversión de utilidades	1	16.67%
No menciona	1	16.67%

De 21 Empleados en adelante

Capital de trabajo propio	6	50.00%
Financiación de proveedores	3	25.00%
Reinversión de utilidades	1	8.33%
No menciona	1	8.33%
Canje por granos/carne	1	8.33%

PREGUNTAS Nº 23:

Empresas que han exportado, en alguna oportunidad.-

Hasta 6 Empleados

Si ha exportado	0	0.00%
No ha exportado	4	100%

De 7 a 20 Empleados

Si ha exportado	3	33.33%
No ha exportado	6	66.67%

De 21 Empleados en adelante

Si ha exportado	11	84.62%
No ha exportado	2	15.38%

PREGUNTA Nº 25:

Monto de exportaciones totales, en los últimos 5 años.- (promedio en miles de Dólares)

Hasta 6 Empleados

Año 1998	0
Año 1999	0
Año 2000	0
Año 2001	0
Año 2002	0

De 7 a 20 Empleados

Año 1998	0
Año 1999	0
Año 2000	0
Año 2001	0
Año 2002	1666.66

De 21 Empleados en adelante

Año 1998	73574.84
Año 1999	26829.53
Año 2000	22390.61
Año 2001	45245.23
Año 2002	86303.84

PREGUNTA Nº 26:

Empresas que exportan, en la actualidad.-

Hasta 6 Empleados

Si exportan	0	0.00 %
No exportan	4	100 %

De 7 a 20 Empleados

Si exportan	2	22.22 %
No exportan	7	77.78 %

De 21 Empleados en adelante

Si exportan	5	38.46 %
No exportan	8	61.54 %

PREGUNTA Nº 30:

Empresas que analizaron las posibilidades de exportar.-

Hasta 6 Empleados

Si analizaron	0	0.00 %
No analizaron	4	100 %

De 7 a 20 Empleados

Si analizaron	7	77.78 %
No analizaron	2	22.22 %

De 21 Empleados en adelante

Si analizaron	10	76.92 %
No analizaron	3	23.08 %

PREGUNTA Nº 31:

Mención de los motivos, por los cuales decidió no exportar.-

Hasta 6 Empleados

Cambio desfavorable	1	50.00 %
Falta de negociaciones	1	50.00 %

De 7 a 20 Empleados

Falta de negociaciones	1	14.29 %
Falta de permanencia	1	14.29 %
Inestabilidad económica / social	1	14.29 %
No menciona	2	28.57 %
Falta nivel de producción	1	14.29 %
Falta de organización	1	14.29 %

De 21 Empleados en adelante

Falta de financiamiento	3	37.50 %
Alta competencia de precios	2	25.00 %
No menciona	1	12.50 %
Dificultades de transporte	1	12.50 %
Cambio desfavorable	1	12.50 %

PREGUNTA Nº 32:

La empresa cuenta con, número de exportador.-

Hasta 6 Empleados

Si cuenta	0	0.00 %
No cuenta	4	100 %

De 7 a 20 Empleados

Si cuenta	5	55.56 %
No cuenta	4	44.44 %

De 21 Empleados en adelante

Si cuenta	11	84.62 %
No cuenta	2	15.38 %

PREGUNTA Nº 33:

Mención de las principales dificultades para exportar.-

Hasta 6 Empleados

Desconocimiento de mercado	3	27.27 %
Precios no competitivos	1	9.09 %
Falta de economía de escala	2	18.18 %
Limitaciones financieras	1	9.09 %
Desconocimiento de comercio exterior	2	18.18 %
Falta de certificaciones de calidad	1	9.09 %
Escaso nivel tecnológico	1	9.09 %

De 7 a 20 Empleados

Desconocimiento de mercado	5	25.00 %
Precios no competitivos	1	12.50 %
Falta de economía de escala	3	12.50 %
Limitaciones financieras	2	10.00 %
Desconocimiento de comercio exterior	2	10.00 %
Falta de estructura organizacional	3	15.00 %
Falta de certificaciones de calidad	1	5.00 %
Escaso nivel tecnológico	1	5.00 %
Problemas de logística	1	5.00 %
Desconocimiento de comercio exterior	4	20.00 %

De 21 Empleados en adelante

Desconocimiento de mercado	5	15.15 %
Precios no competitivos	8	24.24 %
Falta de economía de escala	5	15.15 %
Desconocimiento de comercio exterior	2	6.06 %
Falta de estructura organizacional	2	6.06 %
Problemas de logística	2	6.06 %
Falta de certificación de calidad	1	3.03 %
Limitaciones financieras	5	15.15 %
Escaso nivel tecnológico	3	9.09 %

PREGUNTA Nº 34:

Si las empresas, han analizado la posibilidad de implementar alianzas estratégicas.-

Hasta 6 Empleados

Si han analizado	0	0.00 %
No han analizado	4	100 %

De 7 a 20 Empleados

Si han analizado	2	22.22 %
No han analizado	7	77.78 %

De 21 Empleados en adelante

Si han analizado	5	38.46 %
No han analizado	8	61.54 %

PREGUNTA Nº 39:

Mención sobre posibilidades de contratar servicios de capacitación.-

Hasta 6 Empleados

Si contrataría	2	50.00 %
No contrataría	2	50.00 %

De 7 a 20 Empleados

Si contrataría	2	22.22 %
No contrataría	7	77.78%

De 21 Empleados en adelante

Si contrataría	8	61.54 %
No contrataría	5	38.46 %

PREGUNTA Nº 41:

Mención de las áreas a capacitar por las empresas y los temas específicos a desarrollar.-

Hasta 6 Empleados

Gerencia	Comercio Exterior (1)
Producción	Automatización (1)
	Sistemas productivos (1)

De 7 a 20 Empleados

Gerencia	Managment (1)
Ventas / Comercialización	Mercados internacionales (1)
Producción	Métodos y Diseños (1)
Sistemas de Calidad	Normas Iso (1)
Recursos Humanos	Normas Iso (1)

De 21 Empleados en adelante

Ventas / Comercialización	Mercados internacionales (1)
Producción	Automatización (1) Manejo de logística (1) Sistemas productivos (1)
Sistemas de Calidad	Normas Iso (1)
Recursos Humanos	Conducción y liderazgo (2) Sistema de información (1)
Gerencia	Tablero de control (1)
Administración	Normas Iso (1)

PREGUNTA N° 42:

Identificación de empresas que cuentan con normas de calidad.-

Hasta 6 Empleados

Si poseen normas de calidad	0	0.00 %
No poseen normas de calidad	4	100 %

De 7 a 20 Empleados

Si poseen normas de calidad	0	0.00 %
No poseen normas de calidad	9	100 %

De 21 Empleados en adelante

Si poseen normas de calidad	3	23.08 %
No poseen normas de calidad	10	76.92 %

CONCLUSIONES DEL RELEVAMIENTO SOBRE MAQUINARIAS AGRICOLAS

2. DESAGREGADOS POR CANTIDAD DE EMPLEADOS

Del total de las empresas relevadas se han separado las respuestas de acuerdo a cantidad de empleados declarados, mencionados en las encuestas. Dichos rangos se dividen en: a) Hasta 6 empleados; b) De 7 a 20 empleados; c) De 21 empleados en adelante.-

A la pregunta "Productos de maquinarias agrícolas, fabricados actualmente", las respuestas nos muestran, que tanto para el primer y tercer nivel los productos fabricados son muy indiferenciados; en el segundo nivel se muestran con claridad " los equipos para almacenar y conservar granos" y las "máquinas para aplicar defensivos y fertilizantes.

Con respecto a los "Productos de maquinarias agrícolas, que las empresas fabricaron en alguna oportunidad", nos demuestran que tanto en el primer y en el tercer nivel no se aprecian productos que sobresalgan; en cambio en el segundo nivel se muestran como los mas mencionados los "equipos para almacenar y conservar granos" y las " máquinas para cosecha".

Entre las maquinarias que las empresas podrían llegar a fabricar, solo en el segundo nivel encontramos algunas diferencias, que podemos mencionar, como ser: a) máquinas para aplicar defensivos y b) máquinas para almacenar y conservar granos.

En relación a la indagación sobre "Agro-partes, que las empresas fabrican actualmente"; solo notamos diferencias en el segundo nivel de empresas analizadas, en donde se destacan las agro-partes de productos propios.

Respecto a las agro-partes que las empresas fabricaron en alguna oportunidad, solamente podemos mencionar las agro-partes de productos propios, citadas en el segundo nivel.

Al indagar con la pregunta "Agro-partes que las empresas podrían fabricar"; solo en el primer nivel encontramos algunas diferencias importantes ya que se mencionan a los repuestos varios para maquinarias agrícolas.

El ámbito geográfico que las empresas pueden llegar a desarrollar, los resultados nos indican que a medida que se incrementa el número de empleados en las compañías los mercados a desarrollar se vuelcan a los mercados nacionales y sobre todo los internacionales.

Las respuestas obtenidas a la pregunta de "Si las empresas han investigado sobre nuevos productos"; nos demuestran que en el primer y segundo nivel solo algunas empresas si han investigado, en cambio la mayoría de las empresas del tercer nivel si han investigado nuevos productos. Existe una relación directa entre la investigación y la cantidad de empleados con que cuenta la empresa.

La evaluación que las empresas han realizado "Sobre el sistema productivo, de acuerdo a atributos mencionados", demuestran que en los 2 niveles superiores tienden a evaluarse mas positivamente que lo que ha manifestado con el nivel inferior.-

Con relación lo manifestado sobre el endeudamiento con que cuenta la empresa en los distintos plazos mencionados; las encuestas recogidas nos afirman que el endeudamiento mayor se encuentra en el largo plazo en la totalidad de los niveles confrontados. Solamente encontramos endeudamiento a

corto y mediano plazo en las empresas que emplean la mayor cantidad de empleados.

La pregunta "¿A logrado auto-financiar, su producción?"; los tres niveles entrevistados manifiestan en su mayoría que si han logrado su propia financiación.

Al consultárseles sobre los instrumentos que utilizaron para auto-financiarse, entre las respuestas obtenidas se destacan: a) capital de trabajo propio y b) reinversión de utilidades.

Las respuestas sobre "¿Las empresas han exportado, en alguna oportunidad?"; las respuestas nos indican que la mayoría de las empresas del primer nivel no han exportado en oportunidad alguna.

Algunas empresas del segundo nivel manifiestan haber exportado, a diferencia de las empresas pertenecientes al tercer nivel que en su mayoría si han exportado.

La mención del monto de las exportaciones realizadas en los últimos cinco años, solo fue contestado por las empresas que pertenecen al tercer nivel. Las empresas que mencionaron las cifras de exportación nos demuestran que a partir del año 1998 hasta el año 2001 las exportaciones disminuyeron, pero a partir del año 2002 estas aumentaron considerablemente.

A la pregunta que "¿Empresas exportan, en la actualidad?"; nos encontramos que las empresas del primer nivel ninguna hacen exportaciones. Las empresas que pertenecen al segundo y tercer nivel, algunas de ellas realizan comercio exterior.

Al recoger información sobre las empresas que han analizado las posibilidades de exportar encontramos los siguientes resultados: a) en el primer nivel ninguna empresa ha analizado dicha posibilidad, b) en cambio en los niveles segundo y tercero la mayoría de las empresas han analizado posibilidades de exportación.

Los motivos por los cuales las empresas decidieron no exportar son muy variados y totalmente distintos entre los niveles de empresas analizados.

Al investigar si "¿Las empresas cuentan con el número de exportador?"; los resultados nos indican que las empresas del primer nivel no cuentan con el

número de exportador respectivo; en cambio las empresas del segundo y tercer nivel en su mayoría cuentan con dicho registro.

La principales dificultades para exportar, mencionadas por las empresas, se pueden resumir en el siguiente: a) para las empresas que componen el primer y segundo nivel, vale la pena resaltar "Desconocimiento de los mercados externos", "Falta de economía de escala", "Desconocimiento de la operatoria de comercio exterior"; b) para las empresas comprendidas en el tercer nivel se mencionan "Precios no competitivos", "Desconocimiento de los mercados externos" y "Falta de economía de escala".

Teniendo en cuenta si las empresas han analizado la posibilidad de implementar alianzas estratégicas, las respuestas obtenidas nos muestran que ninguna empresa perteneciente al primer nivel han analizado dicha posibilidad; en cambio las empresas del segundo y tercer nivel si han analizado la posibilidad de una alianza estratégica. Se muestra con claridad que la posibilidad de implementar éste tipo de alianza se incrementa a medida que la cantidad de empleados se hace mayor en las empresas.

Al recoger información sobre "Posibilidades de contratar servicios de capacitación" las empresas responden de la siguiente manera: a) la mitad de la empresas del primer nivel si contrataría servicios de capacitación; b) en el segundo nivel son muy pocas las empresas que contratarían dicho servicio; c) las empresas del tercer nivel se manifiestan mayoritariamente a favor de contratar los servicios de capacitación.

La contratación de los servicios de capacitación mencionados por las empresas, son muy variados en sus temáticas como así también muy diversas las áreas que los solicitan.-

Del universo de las empresas entrevistadas, hemos obtenidos las siguientes conclusiones: a) las empresas del primer y segundo nivel no poseen en su totalidad normas de calidad implementadas; b) las empresas del tercer nivel, solo en algunos casos, cuentan con normas de calidad implementadas.

FORTALEZAS

- Capacidad de innovación
- Sector con amplia experiencia industrial
- Vocación y experiencia exportadora en ciertos segmentos del sector
- Índice de ocupación estimado en un 90% promedio de la capacidad instalada
- Incremento del 30% en las ventas del 2002-03 con relación a la campaña anterior.
- Reconocimiento del mercado externo acerca de la calidad de la maquinaria agrícola y agropartes argentinas.
- Desarrollo de máquinas adaptables a las demandas cambiantes por razones de clima y suelo.
- Incorporación paulatina de las normas internacionales ISO 9000 e IRAM 8076-0 exigida por la comunidad europea.
- La interacción con INTI, INTA, IRAM y universidades favorece la competitividad.
- Los cabezales para maíz y girasol, al igual que sembradoras y pulverizadores, son prácticamente fabricados localmente casi en su totalidad.
- Búsqueda de la diferenciación a través de la oferta tecnológica
- Fuerte competencia entre las empresas de maquinarias
- La inversión como estrategia para mejorar la competitividad y la rentabilidad
- Subsidio del 14% por parte de los gobiernos provinciales de Córdoba y Santa Fe sobre los créditos utilizados para la compra de maquinaria agrícola y agropartes
- Diferenciación en el grado de calificación de su mano de obra de acuerdo al tamaño de la empresa.
- Confiable asistencia de post venta y disponibilidad de piezas y repuestos
- Alta concentración de empresas PYMES en su base industrial (47% en la provincia de Santa Fe, 24% en Córdoba y 20% en Buenos Aires)
- Amplia diversidad de rubros y gama de productos.

DEBILIDADES

- Políticas erráticas en Argentina para promover el comercio exterior
- Insuficientes estímulos a la exportación
- El convenio del Mercosur no previó mecanismos para atemperar asimetrías por modificación periódica de los tipos de cambio ó utilización de instrumentos crediticios discriminatorios.
- Inequitativo tratamiento de las importaciones libre de aranceles de bienes similares a la producción nacional.
- Imposibilidad de transferir los mayores costos por el incremento de precios en insumos claves y sin competenciaBajo nivel de exportaciones de maquinarias agrícolas y agropartes.
- Falta de conocimiento de los mercados más allá del ámbito regional.
- Dificultades para concretar iniciativas de asociatividad entre empresas
- Necesidad de capacitación para gestionar las empresas acorde a las nuevas exigencias de marketing que impone la globalización.
- Inconvenientes para detectar segmentos de mercado externo viables ante la concentración e internacionalización interempresaria.
- Déficit comercial en todos los rubros.
- Precios poco competitivos en el mercado internacional
- Falta de continuidad en los mercados internacionales
- Mayores costos por logística inadecuada para exportar
- Bajos volúmenes disponibles para atender a los mercados externos
- Inexistencia de una tendencia definida para el conjunto del sector en materia de exportaciones.
- Las ventas argentinas al exterior se concentran en un relativamente escaso número de mercados.
- Inadecuado e insuficiente sistema de financiamiento para las exportaciones.
- Falta de un correcto control aduanero,
- Carencia de homologación y tipificación
- Baja participación del sector en negociaciones de acuerdos internacionales

- Demoras excesivas en la cobrabilidad de saldos IVA
- Fuerte atomización de los fabricantes argentinos en pocos rubros provocando una menor competitividad internacional.
- Falta de economías de escala en su producción
- Falta de certificaciones sobre normas de calidad en algunos segmentos
- Inadecuada estructura organizacional
- Escaso nivel tecnológico acerca de la maquinaria disponible para fabricar los productos

OPORTUNIDADES

Mercado internacional

- Se registran altos montos en el comercio internacional con los productos que componen este sector.

MERCADO MUNDIAL DE IMPORTACIONES DE MAQUINARIA AGRÍCOLA

Partida Nº	Descripción	Monto en Dólares USA
8432	Sembradoras y máquinas para roturación y otros cultivos	1.714.000.000,00
8433	Cosechadoras, cortadoras, rotoenfardadoras y otras máquinas forrajeras.	6.037.000.000,00
8434	Ordeñadoras y otras máquinas para la industria lechera.	860.000.000,00
8701	Tractores para uso agropecuario.	7.758.000.000,00
8438	Máquinas para trabajar y preparar la carne, frutas y hortalizas.	1.166.000.000,00

MEXICO

- Gran diversidad de condiciones ecológicas.
- La topografía y las condiciones climáticas limitan la tierra disponible para el cultivo al 11,7% de la superficie total del país.
- Se estima un crecimiento del 2.0% en el PBI para el 2003 y hasta un 4.1% para el 2004.
- El tipo de cambio sostiene una relación aproximada de u\$1 equivalente a \$1, manteniendo el gobierno como política la libre flotación.
- Entre los seis productos agrícolas principales se encuentran: maíz, trigo y sorgo.
- Las importaciones mejicanas sobre productos argentinos crecieron un 38,28% desde 1998 al 2002.
- La importación de insumos o materiales, que vayan a ser utilizados en elaboración de productos destinados a la exportación están libres de aranceles y demás tributos.

- Devolución de los derechos de importación, la tasa de estadística y el IVA por los insumos importados que se utilicen en la elaboración de un producto destinado a la exportación.
- Se encuentran en vigencia el Acuerdo de Complementación Económica Nro. 6 (ACE 6) y el Acuerdo de Alcance Regional Nro. 4 (PAR) entre Argentina y México.
- Se ha firmado el Acuerdo de complementación económica No. 55 suscrito entre los Estados Unidos Mexicanos y el MERCOSUR
- La Región Oeste representa un fuerte mercado para equipos agrícolas y otros intereses de la agroindustria.
- La Región fronteriza con EE.UU es una zona agrícola industrial extremadamente activa
- Vigencia de un Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión
- Entre 1999 y 2003 las empresas con capital argentino realizaron inversiones por 19.4 millones de dólares (md), cantidad que representa el 8.3% de la inversión aportada por los países de la ALADI.

SUDÁFRICA

- El idioma inglés es el más utilizado en los negocios.
- Buena infraestructura de carreteras, muy superior al resto de África y comparable a la de muchos países del primer mundo
- Posee los puertos más importantes y desarrollados del continente africano
- En el 2002 el PBI tuvo un crecimiento del 3%.
- Las importaciones sudafricanas han aumentado un 13% durante el 2002.
- Legislación comercial favorable para constituir diferentes tipos de sociedades
- El sector financiero sudafricano es uno de sus principales activos del país
- Entre las principales cosechas se encuentra: maíz, trigo y fruta
- Se auto abastece de la mayor parte de los productos agrícolas y en condiciones favorables es un neto exportador
- Se ha Integrado completamente a la economía mundial y participa activamente como miembro de la OMC
- Liberalización y racionalización del sistema tarifario, paulatina eliminación de barreras no arancelarias y reducción de la lista de bienes que requieren permiso de importación previa.
- No existen mayores trabas en el desarrollo del tráfico comercial bilateral.
- Para las maquinarias agrícolas y agropartes no existen permisos especiales de Importación
- El registro de marcas, inclusive la de servicios, es válido inicialmente por un período de 10 años y renovables indefinidamente por otros 10 años.
- Tercera Ronda de Negociaciones para alcanzar un Acuerdo de libre comercio con el MERCOSUR. A la misma se sumaron los países de la SACU
- Los negociantes extranjeros pueden firmar acuerdos de representación, agencia, distribución y franquicia con residentes locales. No necesita aprobación gubernamental para la firma de dichos acuerdos.

AMENAZAS

MEXICO

- Gran variedad de suelos.
- Coexisten unidades que disponen de abundantes recursos, moderna tecnología y elevada productividad, y unidades con técnicas rudimentarias, bajos rendimientos y reducida superficie de labor.
- Las importaciones y exportaciones de México están focalizadas en la región del Nafta. (el 65,78 % de la importaciones mexicanas proviene del Nafta).
- Las importaciones mejicanas (año 2002) sobre productos argentinos, sólo representan el 0.4% del total de importaciones.
- Si los productos a importar no cumplen con los estándares de calidad impuestos por el gobierno no podrán ser importados a México
- Todos los productos, procesos, métodos, instalaciones, servicios o actividades deberán cumplir con las Normas Oficiales Mexicanas (NOM).
- Las NOM son consideradas como regulaciones y restricciones no arancelarias, y en casos de incumplimiento se impondrá multa del 70% al 100% del valor comercial de las mercancías. y es causal de embargo precautorio de las mismas.

SUDÁFRICA

- Poca frecuencia de lluvias y escasas fuentes naturales de agua.
- Menos del 12% del terreno total es arable y la mayoría es semi-desértico.
- La precipitación media anual es de 464 mm y el 21% del país recibe menos de 200 mm por año.
- Aproximadamente sólo el 12% de la superficie es apta para el cultivo,
- Existen en Sudáfrica 11 idiomas oficiales: inglés, afrikáans, zulú, ndebele, sesotho sa leboa, sesotho, swati, xitsonga, setswana, tshivenda y sosa. El idioma más hablado es el zulú.
- El sector agrícola ha perdido importancia en la economía sudafricana, alcanzando en la actualidad el 3,4 % del PBI.
- El continente europeo concentra un 45% de sus importaciones.
- Con el MERCOSUR registra importaciones por el 1.75% del total.
- La exportación de productos argentinos relacionados con el sector de maquinarias agrícolas y agropartes es ínfima, tanto desde lo nacional como desde la provincia de Córdoba.
- Las patentes se otorgan por un plazo de 20 años, sin opción a renovación después del período indicado.
- Sudáfrica y la Unión Europea han firmado a fines de 1999 el Acuerdo Comercial y de Desarrollo y Cooperación, el cual elimina barreras comerciales sobre el 90% del comercio de ambas vías.

SEGMENTACIÓN

ESTRATÉGICA

DE

MERCADOS

SEGMENTACION DE LOS MERCADOS

DETERMINACION DE LAS VARIABLES PARA LA SEGMENTACIÓN:

Se han determinado para segmentar los mercados de los mercados externos, para determinar las posibilidades de la estimación de la demanda correspondiente a maquinarias agrícolas y auto-partes, concretamente para Los Estados Unidos de México y para la República de Sudáfrica, las siguientes: 1) Areas cultivadas extensivas; 2) Estructura de tenencia de la tierra; 2) Tipos de canales de distribución, por áreas geográficas.-

Entendiendo por áreas de cultivos intensivos, la cantidad de hectáreas sembradas y su correspondiente producción programada en toneladas , datos que para el año 2003-2004, ha elaborado el Servicio de Información y Estadísticas Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), desagregadas por cada estado.-

Los cultivos analizados, por ser los que se adaptan a las maquinarias fabricadas en nuestro país, son los siguientes: Trigo, Maíz, Soja, Sorgo y Forrajeras.-

Se incluyen en variable estructura de tenencia de la tierra, la cantidad de hectáreas aptas para el cultivo en relación con la cantidad de propietarios de la misma. Se han determinado 2 niveles comparativos: a) explotaciones de hasta 400 ha.; b) explotaciones de 401 ha. en adelante.-

MERCADO DE MEXICO

1) POR AREAS CULTIVAS INTENSIVAS:

ESTADO DE AGUSCALIENTES

CULTIVOS	Ha. Sembradas	Tn. Programadas
Avena forrajera	3.968	104.000
Maíz grano	31.693	40.357
Alfalfa verde	8.351	683.480
Total	44.012	827.837

ESTADO DE BAJA CALIFORNIA

CULTIVOS	Ha. Sembradas	Tn. Programadas
Trigo grano	108.580	479.963
Alfalfa verde	35.165	2.055.604
Total	143.745	2.535.567

ESTADO DE BAJA CALIFORNIA SUR

CULTIVOS	Ha. Sembradas	Tn. Programadas
Maíz grano	5157	20.940
Trigo grano	2.645	15.000
Alfalfa verde	4.129	290.640
Total	11.931	326.580

ESTADO DE SONORA

CULTIVOS	Ha. Sembradas	Tn. Programadas
Maíz grano	35.772	177.000
Trigo grano	250.975	1.121.000
Alfalfa verde	24.589	1.237.455
Total	311.336	2.535.455

ESTADO DISTRITO FEDERAL

CULTIVOS	Ha. Sembradas	Tn. Programadas
Maíz grano	6.430	10.414
Avena forrajera	1.104	35.363
Alfalfa verde	37	3.300
Total	7.571	49.077

ESTADO DE CAMPECHE

CULTIVOS	Ha. Sembradas	Tn. Programadas
Maíz grano	138.907	279.215

ESTADO DE COLIMA

CULTIVOS	Ha. Sembradas	Tn. Programadas
Maíz grano	5.317	44.947
Sorgo forrajero	1.033	50.800
Total	6.350	95.747

ESTADO DE MEXICO

CULTIVOS	Ha. Sembradas	Tn. Programadas
Avena forrajera	44.741	919.895
Maíz grano	579.675	1.841.108
Trigo grano	23.810	29.229
Alfalfa verde	12.650	735.702
Total	660.876	3.525.934

ESTADO DE DURANGO

CULTIVOS	Ha. Sembradas	Tn. Programadas
Trigo grano	1.203	12.337
Avena forrajera	12.682	157.896
Maíz grano	165.529	293.719
Alfalfa Verde	24.445	1.330.398
Total	203.859	1.794.350

ESTADO DE JALISCO

CULTIVOS	Ha. Sembradas	Tn. Programadas
Trigo grano	11.622	47.417
Maíz grano	606.380	2.862.838
Sorgo grano	56.884	370.764
Alfalfa verde	9.907	859.750
Total	684.793	4.140.769

ESTADO DE MICHOACAN

CULTIVOS	Ha. Sembradas	Tn. Programadas
Trigo grano	33.074	182.363
Maíz grano	308.077	1.470.069
Sorgo grano	90.443	796.878
Total	431.594	2.449.310

ESTADO DE MORELOS

CULTIVOS	Ha. Sembradas	Tn. Programadas
Maíz grano	28.539	127.495
Sorgo grano	37.439	198.224
Total	65.978	325.719

ESTADO DE CHIAPAS

CULTIVOS	Ha. Sembradas	Tn. Programadas
Maíz grano	884.718	2.055.908

ESTADO DE PUEBLA

CULTIVOS	Ha. Sembradas	Tn. Programadas
Maíz grano	436.168	1.335.084
Alfalfa	17.011	832.232
Total	453.179	2.167.316

ESTADO DE TLAXCALA

CULTIVOS	Ha. Sembradas	Tn. Programadas
Avena Forrajera	636	12.215
Cebada grano	56.594	105.375
Maíz grano	111.625	226.150
Trigo grano	29.574	76.832
Alfalfa	3.498	147.500
Total	201.927	568.072

ESTADO DE YUCATAN

CULTIVOS	Ha. Sembradas	Tn. Programadas
Maíz grano	55.314	173.480

ESTADO DE VERACRUZ

CULTIVOS	Ha. Sembradas	Tn. Programadas
Maíz grano	483.596	1.373.648

ESTADO DE ZACATECAS

CULTIVOS	Ha. Sembradas	Tn. Programadas
Avena forrajera	4.442	57.718
Maíz grano	281.521	339.612
Alfalfa	8.873	523.217
Total	294.836	920.547

ESTADO DE TABASCO

CULTIVOS	Ha. Sembradas	Tn. Programadas
Maíz grano	87.463	194.842

ESTADO DE SINALOA

CULTIVOS	Ha. Sembradas	Tn. Programadas
Maíz grano	305.013	2.788.752
Trigo grano	37.605	97.975
Sorgo grano	32.817	211.028
Soja	117	0
Total	375.552	3.097.755

ESTADO DE TAMAULIPAS

CULTIVOS	Ha. Sembradas	Tn. Programadas
Sorgo grano	827.681	2.664.594
Maíz grano	39.009	150.776
Total	866.690	2.815.370

ESTADO DE SAN LUIS POTOSI

CULTIVOS	Ha. Sembradas	Tn. Programadas
Maíz grano	224.275	285.741
Sorgo grano	13.515	28.449
Alfalfa	9.788	307.621
Total	247.578	621.811

ESTADO DE QUINTANA ROJO

CULTIVOS	Ha. Sembradas	Tn. Programadas
Maíz grano	93.453	69.128

ESTADO DE QUERETARO

CULTIVOS	Ha. Sembradas	Tn. Programadas
Cebada grano	2.879	15.025
Maíz grano	106.337	324.300
Sorgo grano	7.465	59.069
Alfalfa	7.592	591.000
Total	124.273	989.394

ESTADO DE OAXACA

CULTIVOS	Ha. Sembradas	Tn. Programadas
Maíz grano	550.945	816.744

ESTADO DE NUEVO LEON

CULTIVOS	Ha. Sembradas	Tn. Programadas
Trigo grano	23.177	75.450
Sorgo grano	11.803	68.510
Maíz grano	42.452	58.875
Alfalfa	2.874	229.304
Total	80.306	432.139

ESTADO DE NAYARIT

CULTIVOS	Ha. Sembradas	Tn. Programadas
Maíz grano	23.514	189.871

ESTADO DE HIDALGO

CULTIVOS	Ha. Sembradas	Tn. Programadas
Maíz grano	263.080	648.811
Cebada grano	114.808	264.317
Alfalfa	40.052	3.205.024
Total	417.940	4.118.152

ESTADO DE GUERRERO

CULTIVOS	Ha. Sembradas	Tn. Programadas
Maíz grano	329.275	1.254.562
Sorgo grano	11.680	1.254.562
Total	340.955	2.509.124

ESTADO DE COAHUILA

CULTIVOS	Ha. Sembradas	Tn. Programadas
Trigo grano	4.711	12.505
Avena forrajera	17.450	389.151
Maíz grano	23.659	42.434
Sorgo forrajero	22.075	60.240
Alfalfa	24.410	1.451.470
Maíz forrajero	6.077	250.837
Total	98.382	2.206.637

Se han clasificado los estados por los tonelajes de producción según las siguientes categorías: a) Estados cuya producción se ubican en el rango de 1.000.000 de Tn. a 2.500.000 Tn.; b) Estados cuya producción supera las 2.500.000 tn.

En la primera de las categorías categoría se ubican : Durango, Michoacan, Chiapas, Puebla y Veracruz.-

En la segunda categoría se ubican : Baja California, Sonora, México, Jalisco, Sinaloa, Tamaulipas, Hidalgo, Guerrero y Coahuila.-

2) ESTRUCTURA DE TENENCIA DE LA TIERRA:

Según un informe del Ministerio de Hacienda de México, las zonas dedicadas a la agricultura y ganadería presentan la estructura siguiente:1) Al norte del paralelo 25º 30´(N) se las pueden catalogar como latifundios (explotaciones de más de 400 hectáreas); 2) Al sur de paralelo 25º 30´(N) y hasta el paralelo 24º 00´ (N) son explotaciones de menos de 400 hectáreas y 3) Al sur del paralelo 24 00´ (N) se corresponden con explotaciones de minifundios.-

Esta relación de hectáreas de labranza por titular de la tierra, se justifica con la utilización de ciertas técnicas de cultivo y recolección.-

Entre los Estados de mayor producción en tonelaje que se encuentran al norte del paralelo 25º 30´(N) , se encuentran: Baja California, Sonora, Sinaloa, Tamaulipas y Coahuila.-

En la franja central se encuentran con el mayor volúmen de producción los Estados de : Jalisco, Distrito federal e Hidalgo.-

En la franja del sur, solo encontramos el Estado de Guerrero.-

3) CANALES DE DISTRIBUCION POR AREAS GEOGRAFICAS:

Al desarrollar una estrategia para el ingreso al mercado de México, los exportadores deberían considerar la notoria influencia que ejerce su principal socio comercial y vecino, los EE.UU. y la influencia que ejerce el grupo económico del NAFTA.

Como consecuencia de la apertura comercial que ha experimentado el mercado mexicano, se han consolidado importantes alianzas estratégicas. En lugar de establecer oficinas de representación propia los exportadores han adoptado dentro del mercado de México, la asociación de una alianza estratégica o "joint venture" con empresas mexicanas ya establecidas que puedan manejar los productos introducidos con un amplio conocimiento del mercado. El establecimiento de oficinas de representación propias locales, por parte de los introductores de productos no es una practica comúnmente utilizada en México, aunque hay diversas disposiciones legales que lo permiten.

Al seleccionar una asociado mexicano se deberían tener en cuenta el desarrollo o cobertura del mercado; su conocimiento del producto e industria, sus antecedentes, compromiso e imagen de la empresa.

Es de vital importancia que lo empresarios argentinos interesados en el mercado de México dispongan de un agente o distribuidores exclusivos para sus productos. Los lineamientos para seleccionar dicho socio comercial son:

- Capacidad para distribuir los productos en las zonas asignadas; como hemos visto las zonas convenientes se reducen a la región centro y a la región norte.
- Conocimientos del mercado y contactos en los diferentes centros industriales, comerciales y agrícolas del país.



- Que el mercado en donde este ubicada la oficina de el representante sea atendido por fuerza de venta propia de el agente o representante.
- Preferentemente el mercado mexicano nos impone, por usos y costumbres comerciales, que las oficinas de representación se encuentren establecidas en uno de los tres mayores centro urbanos (México D.F., Guadalajara o Monterrey), aunque se recomienda una oficina en la ciudad de México por la importancia de ésta como centro comercial.

MERCADO DE SUDAFRICA

1) AREAS CULTIVADAS EXTENSIVAS:

El sector agrícola contribuye solo con el 3,4% de PBI de la economía sudafricana. Se calcula que el 12% de la superficie total es apta para el cultivo y que dicha superficie se encuentra principalmente en las zonas de las costas.

La producción de los principales cultivos analizados de la República de Sudáfrica (en miles de toneladas), son:

CULTIVOS	PRODUCCION. Tn.
Maíz	9.412
Trigo	1.990
Girasol	1.460
Sorgo	450

Fuente: South Africa Year (2000)

Los cultivos explotados en la República de Sudafrica, son los que se adaptan al tipo de maquinarias fabricados en nuestro país.

Las Provincias que conforman la República, a partir del año 1994, con sus ciudades capitales, se enuncian a continuación:

- Gauteng (Johannesburgo)
- Provincia del Norte (Pietersburg)
- Mpumalanga (Nelspruit)
- Provincia del Noroeste (Mmabaltho)
- Estado Libre (Bloemfontein)
- KwaZulu (Natal)
- El Cabo Oriental (Bisho)
- El Cabo Septentrional (Kimberley)
- El Cabo Occidental (El Cabo)

Las principales provincias, productoras de los cultivos analizados se pueden resumir en las de: Estado Libre, Provincia del Noroeste, Mpumalanga , El Cabo Septentrional.-

PRODUCCION DE CEREALES POR PROVINCIAS

PROV.	Occide ntal	Septen trional	Norte	Estado Libre	Kwa Zulu	Orienta l	Mpuma langa	Gauten	Noro es te
Maíz	14	1443	511	3.193	423	108	2.081	479	2.871
Trigo	900	9	270	770	41	42	112	12	129
Girasol	.-	0.20	0.50	451	34	50	20	378	0.10
Soja	0.10	0.32	.-	27	39	26	108	10	9
Sorgo	.-	0.40	.-	100	0.13	16	70	6	14
Total	914	1544	831	4.541	550	242	2.391	885	3.033

Producción en miles de Tn. para la campaña 2001/02.-

2) ESTRUCTURA DE LA TENENCIA DE LAS TIERRAS:

Los habitantes de raza blanca, que componen el 70% de la población total, poseen y dirigen las grandes explotaciones agrícolas y poseen los métodos modernos de siembra y recolección, mientras que la población no blanca cuenta con granjas pequeñas y métodos tradicionales poco productivos.-

La mayoría blanca se mantiene en las distintas zonas del país, con excepción a la zona de Lesotho donde la mayoría de la población es de color.-

Por lo tanto las Provincias de Gauteng, Provincia del Norte, El Cabo Septentrional, El Cabo Occidental y El Cabo Oriental cumplen con los requisitos de ser las tierras en las que prevalecen las grandes extensiones de cultivos.-

3) TIPOS DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICAS:

La República de Sudáfrica cuenta con una muy buena infraestructura de caminos que en total suman 93.422 km. y con una desarrollada red ferroviaria que asciende a los 33.804 km.

Además posee 8 puertos acondicionados al comercio internacional; el puerto de Ciudad del Cabo es una puerto eminentemente equipado para el manejo de cargas de productos agrícolas. Port Elizabeth es un puerto multipropósito para contenedores y productos agrícolas y el puerto de Eats

London, único puerto multipropósito de río, especializado en cargas de cereales a granel y frutas.

Para la construcción de emprendimientos comerciales en la República de Sudáfrica se puede constituir un Joint Ventures, que consiste en la relación contractual entre dos o más empresas dedicadas a una actividad. Este tipo societario no tienen personalidad jurídica independiente y su obligación fiscal es la misma que la de una sucursal, que se rigen por el "Companies Act" que especifica los procedimientos para la constitución de una sociedad en la República de Sudáfrica.

Debido a los usos y costumbres del país, cualquier empresa del exterior interesada en comercializar un producto o un servicio se les recomienda la figura de asociación con un distribuidor o representante local para asociarse a través de un Joint Ventures.

ANEXO

MÉXICO

Viernes 29 de noviembre de 2002 DIARIO OFICIAL

SEGUNDA SECCION

SECRETARIA DE ECONOMIA

ACUERDO por el que se da a conocer el Acuerdo de complementación económica No. 55 suscrito entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay, siendo los últimos cuatro estados partes del Mercado Común del Sur.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.-
Secretaría de Economía. LUIS ERNESTO DERBEZ BAUTISTA, Secretario de Economía, con fundamento en los artículos 34 fracción I de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 5 fracción X de la Ley de Comercio Exterior; 5 fracción XVI del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, y

CONSIDERANDO

Que el 28 de diciembre de 1980 fue aprobado por el Senado de la República el Tratado de Montevideo 1980, cuyo Decreto de promulgación se publicó en el **Diario Oficial de la Federación** el 31 de marzo de 1981, con objeto de dar continuidad al proceso de integración latinoamericano y establecer a largo plazo, en forma gradual y progresiva, un mercado común, para lo cual se instituyó la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI);

Que en el marco del Tratado de Montevideo 1980, los gobiernos de los Estados Unidos Mexicanos y la República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay, siendo los últimos cuatro Estados Partes del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), suscribieron el 27 de septiembre de 2002 el Acuerdo de Complementación Económica No. 55, y

Que es necesario informar a los operadores económicos mediante la publicación del texto íntegro del referido Acuerdo de Complementación Económica No. 55, he tenido a bien expedir el siguiente

ACUERDO POR EL QUE SE DA A CONOCER EL ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA No. 55 SUSCRITO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPUBLICA ARGENTINA, LA REPUBLICA

**FEDERATIVA DEL BRASIL, LA REPUBLICA DEL PARAGUAY Y LA
REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY, SIENDO LOS ULTIMOS CUATRO
ESTADOS PARTES DEL MERCADO COMUN DEL SUR**

ARTICULO UNICO.- Se da a conocer el Acuerdo de Complementación Económica
No. 55, celebrado entre el MERCOSUR y los Estados Unidos Mexicanos:

**ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA No. 55 CELEBRADO
ENTRE EL MERCOSUR Y LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS**

Los plenipotenciarios de la República Argentina, de la República Federativa del
Brasil, de la República del Paraguay, de la República Oriental del Uruguay,
Estados Partes del MERCOSUR, y de los Estados Unidos Mexicanos, acreditados
por sus respectivos Gobiernos, según poderes otorgados en buena y debida
forma, oportunamente depositados en la Secretaría General de la Asociación
Latinoamericana de Integración (ALADI);

CONSIDERANDO La necesidad de fortalecer el proceso de integración de América
Latina, a fin de alcanzar los objetivos del Tratado de Montevideo 1980;

La importancia de contar con un marco jurídico que propicie el desarrollo de las
relaciones comerciales entre las Partes;

La conveniencia de ofrecer a los agentes económicos reglas claras que posibiliten
el desarrollo del comercio y la complementación económica, y Las Decisiones
32/00 y 37/00 del Consejo del Mercado Común relativas a las negociaciones
comerciales

entre el MERCOSUR y los Estados Unidos Mexicanos;

CONVIENEN:

Celebrar el presente Acuerdo de Complementación Económica, de conformidad
con lo establecido en el Tratado de Montevideo 1980 y en la Resolución 2 del
Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de la Asociación Latinoamericana
de Libre Comercio (ALALC), en los términos y condiciones que se establecen a
continuación.

Objetivos

Artículo 1o.- Los Gobiernos de la República Argentina, de la República
Federativa del Brasil, de la República del Paraguay, de la República Oriental del
Uruguay y de los Estados Unidos Mexicanos (en adelante "las Partes Signatarias")

firman el presente Acuerdo con el objetivo de sentar las bases para el establecimiento del libre comercio en el sector automotor y de promover la integración y complementación productiva de sus sectores automotores.

Los Estados Partes del MERCOSUR y los Estados Unidos Mexicanos (en adelante "las Partes Contratantes") convienen que el presente Acuerdo será incorporado al futuro Acuerdo de Libre Comercio que oportunamente se firmará entre el MERCOSUR y los Estados Unidos Mexicanos, constituyéndose en las cláusulas referentes al sector automotor de dicho Acuerdo.

Definiciones

Artículo 2o.- Para efectos de este Acuerdo, se entenderá por:

arancel: cualquier impuesto o gravamen a la importación y cualquier cargo de cualquier tipo aplicado en relación con la importación de bienes, incluida cualquier forma de sobretasa o cargo adicional a las importaciones, excepto:

a) cualquier cargo equivalente a un impuesto interno establecido de conformidad con el Artículo III.2 del GATT de 1994, respecto a bienes a partir de los cuales se haya elaborado o transformado total o parcialmente el bien importado;

b) cualquier derecho antidumping o medida compensatoria que se aplique de acuerdo con la legislación de cada Parte Signataria;

c) cualquier derecho u otro cargo relacionado con la importación, proporcional al costo de los servicios prestados; y

d) cualquier prima ofrecida o recaudada sobre bienes importados, derivada de todo sistema de licitación, respecto a la administración de restricciones cuantitativas a la importación o de aranceles cuota o cupos de preferencia arancelaria.

días: días naturales o corridos;

NALADISA: identifica a la Nomenclatura de la Asociación Latinoamericana de Integración, basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, en vigor, incluidas sus reglas generales y sus notas legales de sección, capítulo, partida y subpartida, en la forma en que las Partes Signatarias lo hayan adoptado en sus respectivas legislaciones;

libre comercio: la libre circulación con margen de preferencia arancelaria de cien por ciento (100%) (cero por ciento (0%) de arancel) de los bienes

comprendidos en el Artículo 3o., siempre que se cumplan las exigencias del Régimen de Origen y de los Reglamentos Técnicos que se establecerán según lo dispuesto en los Artículos 6o. y 7o. de este Acuerdo.

Cobertura del Acuerdo

Artículo 3o.- Las disposiciones contenidas en el presente Acuerdo se aplicarán al intercambio comercial de los bienes listados a continuación (en adelante “los productos automotores”), siempre que se trate de bienes nuevos.

- Vehículos (comprendidos en las posiciones NALADISA, con sus respectivas descripciones, que figuran en el Anexo I):

- a) automóviles;
- b) vehículos de peso total con carga máxima inferior o igual a 8 845 kg -ocho mil ochocientos cuarenta y cinco kilogramos- (comerciales livianos, chasis con motor y cabina y carrocerías para esos vehículos, camiones y chasis con motor y cabina de peso total con carga máxima inferior o igual a 8 845 kg -ocho mil ochocientos cuarenta y cinco kilogramos -);
- c) vehículos de peso total con carga máxima superior a 8 845 kg -ocho mil ochocientos cuarenta y cinco kilogramos- (camiones, camiones tractores y chasis con motor y cabina de peso total con carga máxima superior a 8 845 kg -ocho mil ochocientos cuarenta y cinco kilogramos -);
- d) ómnibus (ómnibus completos, chasis con motor y carrocerías para ómnibus);
- e) carrocerías;
- f) remolques y semirremolques;

NALADISA 2002	DESCRIPCION
8716.20.00	- Remolques y semirremolques, autocargadores o autodescargadores, para uso agrícola. - Los demás remolques y semirremolques para transporte de mercancías:
8716.31.00	- Cisternas.
8716.39.00	- Los demás.
8716.40.00	- Los demás remolques y semirremolques

g) tractores agrícolas, cosechadoras, maquinaria agrícola y maquinaria vial autopropulsadas.

NALADISA 2002	DESCRIPCION
8424.81	- Los demás aparatos: -Para agricultura u horticultura.
8424.81.10	Manuales o de pedal. -Topadoras frontales (<bulldozers>) y topadoras angulares (<angledozers>):
8429.11.00	- De orugas.
8429.19.00	- Las demás.
8429.20.00	- Niveladoras.
8429.30.00	- Traíllas ("scrapers").
8429.40.00	- Compactadoras y aplonadoras (aplanadoras). - Palas mecánicas, excavadoras, cargadoras y palas cargadoras:
8429.51.00	- Cargadoras y palas cargadoras de carga frontal.
8429.52.00	- Máquinas cuya superestructura pueda girar 360°.
8429.59.00	- Las demás. - Cortadoras y arrancadoras, de carbón o rocas, y máquinas de hacer túneles o galerías:
8430.31.00	- Autopropulsadas - Las demás máquinas de sondeo o perforación:
8430.41.00	- Autopropulsadas
8430.50.00	- Las demás máquinas y aparatos, autopropulsados. - Las demás máquinas y aparatos de cosechar; máquinas y aparatos de trillar:
8433.51.00	- Cosechadoras-trilladoras.
8433.52.00	- Las demás máquinas y aparatos de trillar
8433.53.00	- Máquinas de cosechar raíces o tubérculos.
8433.59.00	- Los demás.
8479.10.00	- Máquinas y aparatos para obras públicas la construcción o trabajos análogos
8701.10.00	- Motocultores.
8701.30.00	- Tractores de orugas.
8701.90.00	- Los demás.

- Autopartes:

h) autopartes (piezas, conjuntos y subconjuntos, comprendiendo neumáticos) necesarias para la producción de los vehículos listados en los literales a) a g) de este Artículo, tanto como las necesarias para la producción de los bienes indicados en este literal, incluidas las destinadas al mercado de reposición.

Disposiciones comerciales

Artículo 4o.- Las Partes Signatarias podrán aplicar a las importaciones que se realicen al amparo del presente Acuerdo sus disposiciones comerciales y legales

en materia automotriz que sean compatibles con el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio.

Las Partes Signatarias podrán mantener prohibiciones o restricciones a la importación de bienes usados, de los comprendidos en el Artículo 3o., observando las condiciones especiales previstas en sus legislaciones vigentes, en la Política Automotriz del MERCOSUR para sus Estados Partes y las disposiciones transitorias establecidas en los Apéndices I (Argentina-México), II (Brasil-México), III (Paraguay-México) y IV (Uruguay- México) (en adelante "los Apéndices Bilaterales") de este Acuerdo, respectivamente.

Periodo de transición para el libre comercio

Artículo 5o.- Las Partes Contratantes establecerán el libre comercio de los productos automotores comprendidos en el Artículo 3o. en forma gradual, tras un periodo de transición desde la entrada en vigor de este Acuerdo y hasta el 30 de junio de 2011. Durante el periodo de transición, las disposiciones establecidas en los Apéndices Bilaterales regularán el comercio entre las Partes Signatarias mencionadas en cada uno de ellos en materia de acceso a mercados, preferencias arancelarias y reglamentos técnicos.

Las Partes Signatarias referidas en los Apéndices Bilaterales podrán, en cualquier momento, alterar de común acuerdo las disposiciones en ellos establecidas, así como incorporar en sus ámbitos de aplicación productos automotores listados en el Artículo 3o. del presente Acuerdo, comunicando esas modificaciones a las demás Partes Signatarias.

Régimen de origen

Artículo 6o.- En materia de origen rigen las disposiciones del Anexo II del presente Acuerdo.

Reglamentos técnicos

Artículo 7o.- Las Partes Contratantes acordarán, antes del establecimiento del Libre Comercio de los productos automotores comprendidos en el Artículo 3o., los Reglamentos Técnicos que deberán ser cumplidos por los bienes intercambiados. Dichos reglamentos serán definidos a partir de la armonización de las disposiciones sobre la materia contenidas en los Apéndices Bilaterales.

No obstante el párrafo anterior, en caso de no llegar a un acuerdo sobre los Reglamentos Técnicos, las Partes Signatarias continuarán aplicando las disposiciones establecidas sobre la materia en los Apéndices Bilaterales.

Administración del Acuerdo

Artículo 8o.- Las Partes Contratantes convienen constituir un Comité Automotor con el fin de monitorear la aplicación de las disposiciones contenidas en este Acuerdo y en los Apéndices Bilaterales, cumplir lo establecido en los Artículos 5o., 6o. y 7o., decidir sobre disposiciones adicionales que se hagan necesarias para la incorporación de este Acuerdo al Acuerdo de Libre Comercio entre el MERCOSUR y México, como está previsto en el Artículo 1o., y buscar en forma permanente perfeccionar el funcionamiento del presente Acuerdo.

Por las características propias del presente Acuerdo, la vigilancia y los eventuales ajustes en los Apéndices Bilaterales serán resueltos entre las Partes Signatarias involucradas, e informados al Comité Automotor a efectos de la formalización de los mismos en el Acuerdo.

El Comité Automotor aprobará su reglamento interno.

Solución de controversias

Artículo 9o.- Las Partes Contratantes deberán iniciar, a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Acuerdo, las negociaciones necesarias para definir y acordar un procedimiento de solución de controversias para dirimir las controversias que surjan entre las Partes Signatarias en relación con la interpretación, aplicación o incumplimiento del presente Acuerdo.

En caso de presentarse una controversia sobre la aplicación, interpretación o incumplimiento de las disposiciones de este Acuerdo, el Comité Automotor se reunirá de forma extraordinaria a solicitud de cualquier Parte Signataria para alcanzar una solución de la controversia, en un plazo máximo de treinta (30) días, contados a partir de la fecha de la solicitud.

En caso de no alcanzarse una solución satisfactoria en el ámbito del Comité Automotor, y en tanto las Partes Contratantes acuerdan un régimen común de solución de controversias, las Partes Signatarias involucradas en la controversia se someterán a los procedimientos de solución de controversias indicados en los Apéndices Bilaterales, según corresponda.

Convergencia

Artículo 10.- En ocasión de las reuniones de la Conferencia de Evaluación y Convergencia a que se refiere el Artículo 33 del Tratado de Montevideo 1980, las Partes Contratantes examinarán la posibilidad de proceder a la multilateralización progresiva de los tratamientos incluidos en el presente Acuerdo.

Adhesión

Artículo 11.- El presente Acuerdo estará abierto a la adhesión, mediante previa negociación, de los demás países miembros de la ALADI y ésta será formalizada por medio de la suscripción de un Protocolo de Adhesión al presente Acuerdo que entrará en vigor treinta (30) días después de su depósito en la Secretaría General de la ALADI.

Vigencia

Artículo 12.- El presente Acuerdo entrará en vigor entre México y cada Estado Parte del MERCOSUR, respectivamente, en un plazo no mayor a los treinta (30) días contados desde la fecha de la correspondiente notificación a la Secretaría General de la ALADI, de México y del Estado Parte del MERCOSUR de que se trate, referente a la conclusión de sus formalidades jurídicas necesarias para su aplicación.

El presente Acuerdo estará en vigor hasta tanto sea sustituido por un Acuerdo de Libre Comercio entre el MERCOSUR y México conforme al Artículo 1o.

Denuncia

Artículo 13.- La Parte Contratante que desee desligarse del presente Acuerdo deberá comunicar su decisión a la otra Parte Contratante con sesenta (60) días de anticipación al depósito del respectivo instrumento de denuncia ante la Secretaría General de la ALADI.

A partir de la formalización de la denuncia, cesarán para la Parte Contratante denunciante los derechos adquiridos y las obligaciones contraídas en virtud del presente Acuerdo, manteniéndose las referentes a las Disposiciones Comerciales y otros aspectos que las Partes Contratantes acuerden dentro de los sesenta (60) días posteriores a la formalización de la denuncia.

Estos derechos y obligaciones continuarán en vigor por un periodo de un (1) año a partir de la fecha de depósito del respectivo instrumento de denuncia, salvo que las Partes Contratantes acuerden un plazo distinto.

Disposiciones generales

Artículo 14.- Una vez que entre en vigor el presente Acuerdo, quedarán sin efecto el Octavo Protocolo Adicional al Acuerdo de Alcance Parcial de Renegociación No. 9 (AAP.R 9 Brasil-México), el Duodécimo Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica No. 6 (ACE 6 Argentina-México), en lo concerniente únicamente a los productos clasificados en el ítem NALADISA 8407.34.00, y el Decimocuarto Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica No. 6 (ACE 6 Argentina-México).

Artículo 15.- Los Anexos y Apéndices Bilaterales al presente Acuerdo forman parte integral del mismo.

Enmiendas y adiciones

Artículo 16.- Las Partes Contratantes podrán, en cualquier momento, revisar y enmendar, de común acuerdo, las disposiciones contenidas en el presente Acuerdo, buscando ajustarlo a las condiciones que consideren más adecuadas al cumplimiento de los objetivos establecidos en el Artículo 1o.

Disposiciones transitorias

Artículo 17.- El Apéndice III (Paraguay-México) será incorporado al presente Acuerdo una vez que concluyan las negociaciones previstas en el literal 1.(b) del Acuerdo entre la Secretaría de Economía de México y el Ministerio de Relaciones Exteriores del Paraguay para el establecimiento del Consejo Bilateral de Comercio e Inversiones, suscrito a los cinco (5) días del mes de julio de dos mil dos .

Depositario

Artículo 18.- La Secretaría General de la ALADI será depositaria del presente Acuerdo, del cual enviará copias debidamente autenticadas a las Partes Signatarias.

EN FE DE LO CUAL, los respectivos Plenipotenciarios suscriben el presente Protocolo en la ciudad de Montevideo, a los veintisiete días del mes de septiembre de dos mil dos, en un original en los idiomas español y portugués, siendo ambos textos igualmente válidos .

ANEXO II

REGIMEN DE ORIGEN A QUE SE REFIERE EL ARTICULO 6o. DEL ACUERDO

Estructura del Anexo

Artículo 1o.- El presente Anexo establece las normas de origen aplicables al intercambio de bienes del sector automotor entre las Partes Contratantes, a los efectos de:

1. calificación y determinación de origen de un bien;
2. emisión de los certificados de origen; y
3. procesos de Verificación, Control y Sanciones.

Ambito de aplicación

Artículo 2o.- Las Partes Contratantes aplicarán a los bienes objeto de este Acuerdo el presente Régimen de Origen, sin perjuicio que el mismo pueda ser modificado mediante resolución del Comité Automotor.

Para acceder a las condiciones preferenciales establecidas en el Acuerdo, los bienes deberán acreditar el cumplimiento de los requisitos de origen de conformidad a lo dispuesto en el presente Anexo.

Definiciones

Artículo 3o.- A los efectos del presente Anexo se entenderá por:

autopartes: piezas, conjuntos y subconjuntos, comprendiendo neumáticos necesarios para la producción de los vehículos, tanto como las necesarias para la producción de otras autopartes, incluidas las destinadas al mercado de reposición o de refacciones;

autoridad aduanera: la autoridad que, conforme a la legislación de cada Parte Signataria es responsable de la administración de sus leyes y reglamentaciones aduaneras;

autoridad competente: en el caso de la Argentina: la Secretaría de Industria, Comercio y Minería o su sucesora; en el caso del Brasil: la Secretaría de Comercio Exterior o su sucesora; en el caso de México: la Secretaría de Economía o su sucesora; en el caso del Paraguay: el Ministerio de Industria y Comercio o su sucesora; y en el caso de Uruguay: el Ministerio de Economía y Finanzas y el Ministerio de Industrias, Energía y Minería o sus sucesoras;

bastidor: la placa inferior de un vehículo automotor;

bien: el bien producido, incluso cuando esté prevista su utilización posterior en otra operación de producción y es cualquier mercancía, producto o artículo;

bien o material originario: un bien o un material que cumple con lo dispuesto en este Anexo;

bien o material no originario: un bien o un material que no califica como originario de conformidad con este Anexo;

bienes o materiales fungibles: los que son intercambiables para efectos comerciales, cuyas propiedades son esencialmente idénticas y que no es posible diferenciarlos por simple examen visual;

bienes idénticos: los que sean iguales en todo, incluidas sus características físicas, calidad y prestigio comercial; en donde las pequeñas diferencias de aspecto no impiden que se consideren como idénticos los bienes que en todo lo demás se ajusten a su definición;

bienes similares: los que, aunque no sean iguales en todo, tienen características y composición semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables. Para determinar si los bienes son similares, habrán de considerarse, entre otros factores, su calidad, su prestigio comercial y la existencia de una marca comercial;

bienes obtenidos en su totalidad o producidos enteramente en el territorio de una Parte Signataria:

los obtenidos en su totalidad a partir de minerales extraídos¹ en su territorio y los subproductos obtenidos de animales nacidos y criados en territorio de esa Parte Signataria. Los desechos y desperdicios derivados de la producción en territorio de una Parte Signataria o de bienes usados o recolectados en territorio de una Parte

Signataria, siempre que esos bienes sirvan sólo para la recuperación de materias primas. Así como los bienes producidos en el territorio de una Parte Signataria exclusivamente a partir de los bienes mencionados anteriormente o de sus derivados en cualquier etapa de producción;

Código de Valoración Aduanera: el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, que

forma parte del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio;

contenedores y materiales de embalaje para embarque: bienes que son utilizados para proteger a un bien durante su transporte, distintos de los envases y materiales para venta al menudeo;

costo total: la suma de los siguientes elementos:

Incluye escorias y cenizas

a) los costos o el valor de los materiales directos de fabricación utilizados en la producción del bien;

b) los costos de la mano de obra directa utilizada en la producción del bien; y

c) una cantidad por concepto de costos y gastos directos e indirectos de fabricación del bien, asignada razonablemente al mismo, excepto los siguientes conceptos:

i) los costos y gastos de un servicio proporcionado por el productor de un bien a otra persona, cuando el servicio no se relacione con ese bien;

ii) los costos y pérdidas resultantes de la venta de una parte de la empresa del productor, la cual constituye una operación discontinuada;

iii) los costos relacionados con el efecto acumulado de cambios en la aplicación de principios de contabilidad;

iv) los costos o pérdidas resultantes de la venta de un bien de capital del productor;

v) los costos y gastos relacionados con casos fortuitos o de fuerza mayor;

vi) las utilidades obtenidas por el productor del bien, sin importar si fueron retenidas por el productor o pagadas a otras personas como dividendos ni los impuestos pagados sobre esas utilidades, incluyendo los impuestos sobre ganancias de capital; ni

vii) los costos por intereses que se hayan pactado entre personas relacionadas y que excedan aquellos intereses que se pagan a tasas de interés de mercado;

F.O.B.: libre a bordo, independientemente del medio de transporte;

lugar en que se encuentre el productor: en relación con un bien, la planta de producción de ese bien;

material: el utilizado en la producción de otro bien, tales como materias primas, insumos, productos intermedios y autopartes;

material de fabricación propia: el producido por el productor de un bien y utilizado en la producción de ese bien;

material indirecto: el utilizado en la producción, verificación o inspección de un bien, pero que no esté físicamente incorporado en el bien; o el que se utilice en el mantenimiento de edificios o en la operación de equipo relacionados con la producción de un bien, incluidos:

- a) combustible y energía;
- b) herramientas, troqueles y moldes;
- c) refacciones o repuestos y materiales utilizados en el mantenimiento de equipo y edificios;
- d) lubricantes, grasas, materiales compuestos y otros materiales utilizados en la producción o para operar el equipo o los edificios;
- e) guantes, anteojos, calzado, ropa, equipo y aditamentos de seguridad;
- f) equipo, aparatos y aditamentos utilizados para la verificación o inspección de los bienes;
- g) catalizadores y solventes; o
- h) cualquier otro material que no esté incorporado en el bien, pero cuyo uso en la producción del bien pueda demostrar razonablemente que forma parte de esa producción;

materiales intermedios: los materiales de fabricación propia utilizados en la producción de un bien, y designados conforme al Artículo 9o. de este Anexo;

NALADISA: identifica a la Nomenclatura de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, en vigor, incluidas sus reglas generales y sus notas legales de sección, capítulo, partida y subpartida, en la forma en que las Partes Signatarias lo hayan adoptado en sus respectivas legislaciones;

nombre de modelo: la palabra o grupo de palabras, letra o letras, número o números o designación similar asignada a un vehículo automotor por una división de comercialización de un ensamblador de vehículos automotores comprendidos en los literales a) a d) del Artículo 3o. del Acuerdo Marco para:

a) diferenciar el vehículo automotor de otros vehículos automotores que usen la misma plataforma; o

b) asociar al vehículo automotor con otros vehículos automotores que utilicen una plataforma diferente;

partida: se refiere a los primeros cuatro dígitos de la NALADISA;

persona relacionada: una persona que está relacionada con otra persona, conforme a lo siguiente:

a) una de ellas ocupa cargos de responsabilidad o dirección en una empresa de la otra;

b) están legalmente reconocidas como asociadas en negocios;

c) están en relación de empleador y empleado;

d) una persona tiene, directa o indirectamente, la propiedad, el control o la posesión del 25 por ciento o más de las acciones o títulos en circulación y con derecho a voto de ambas;

e) una de ellas controla directa o indirectamente a la otra;

f) ambas personas están controladas directa o indirectamente por una tercera persona;

g) juntas controlan directa o indirectamente a una tercera persona; o

h) son de la misma familia e incluye únicamente a hijos, hermanos, padres, abuelos o cónyuges;

planta: un edificio o edificios cercanos pero no necesariamente contiguos, maquinarias, aparatos y accesorios que están bajo el control de un productor y se utilizan para la producción de vehículos automotores;

plataforma: el ensamble primario de un ensamble estructural portador de carga de un vehículo automotor que determina el tamaño básico de ese vehículo y conforma la base estructural que soporta el tren motriz y sirve de unión del vehículo automotor en diversos tipos de bastidores, tales como para montaje de carrocería,

bastidor dimensional o carrocería unitaria;

precio del producto ex-fábrica: el precio del bien pagado al productor por un distribuidor en una venta al mercado interno, en cuya empresa haya tenido lugar

la última elaboración o transformación, siempre que el precio incluya el valor de todos los materiales utilizados y no incluya los impuestos internos:

principios de contabilidad generalmente aceptados: aquellos sobre los que hay un consenso reconocido o que gozan de un apoyo sustancial y autorizado en el territorio de una Parte Signataria, respecto al registro de ingresos, gastos, costos, activos y pasivos, revelación de la información y elaboración de estados financieros y que son aplicados en el territorio de esa Parte. Estos estándares pueden ser guías amplias de aplicación general, así como normas prácticas y procedimientos detallados;

producción: la extracción, la manufactura, el procesamiento o el ensamblado de un bien;

productor: una persona que extrae, manufactura, procesa o ensambla un bien;

subpartida: se refiere a los primeros seis dígitos de la NALADISA;

utilizados: empleados o consumidos en la producción de bienes;

valor de transacción de un bien: el precio realmente pagado o por pagar por un bien relacionado con la transacción del productor del bien de conformidad con los principios del Artículo 1 del Código de Valoración Aduanera, ajustado de acuerdo con los principios de los Artículos 8.1, 8.3 y 8.4 del mismo, sin considerar que el bien se venda para exportación. Para efectos de esta definición, el vendedor a que se refiere el Código de Valoración Aduanera será el productor del bien; y

valor de transacción de un material: el precio realmente pagado o por pagar por un material relacionado con la transacción del productor del bien de conformidad con los principios del Artículo 1 del Código de Valoración Aduanera, ajustado de acuerdo con los principios de los Artículos 8.1, 8.3 y 8.4 del mismo, sin considerar que el material se venda para exportación. Para efectos de esta definición, el vendedor a que se refiere el Código de Valoración Aduanera será el proveedor del material y el comprador a que se refiere el Código de Valoración Aduanera será el productor del bien.

Instrumentos de aplicación e interpretación

Artículo 4o.-

1. Para efectos de este Anexo:

- a)** la base de clasificación arancelaria es la NALADISA;
- b)** la determinación del valor de transacción de un bien o de un material se hará conforme a los principios del Código de Valoración Aduanera; y
- c)** todos los costos a que hace referencia este Anexo serán registrados y mantenidos de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados aplicables en el territorio de la Parte Signataria donde el bien se produzca.

2. Para efectos de este Anexo, al aplicar el Código de Valoración Aduanera para determinar el origen de un bien los principios de ese código se aplicarán a las transacciones internas, con las modificaciones que requieran las circunstancias, como se aplicarían a las internacionales.

3. La unidad de calificación para la aplicación de este Anexo será el bien concreto considerado como la unidad básica en el momento de determinar su clasificación de acuerdo con la NALADISA.

Por consiguiente, se considera que:

- a)** cuando un producto compuesto por un grupo o ensamble de artículos se clasifica en una sola partida de la NALADISA, la totalidad constituye la unidad de calificación.
- b)** cuando un envío consista de un número de bienes idénticos clasificados bajo la misma partida de la NALADISA, cada bien será considerado individualmente al aplicar las disposiciones de este Anexo.

Calificación de Origen

Artículo 5o.-

1. Salvo lo dispuesto en el Artículo 6o. y sin perjuicio de las demás disposiciones de este Anexo, será considerado originario el bien:

- a)** obtenido en su totalidad o producido enteramente en el territorio de una Parte Signataria;
- b)** producido enteramente en territorio de una Parte Signataria exclusivamente de materiales que califican como originarios de conformidad con este Anexo;
- c)** elaborado utilizando materiales no originarios, excepto para los bienes comprendidos en los párrafos 2 al 4 de este Artículo, siempre que resulte de un proceso de producción realizado enteramente en el territorio de una Parte

Signataria de forma que el bien se clasifique en una partida diferente a las de dichos materiales según la NALADISA; o

d) elaborado utilizando materiales no originarios que no cumplieron con lo dispuesto en el literal (c) precedente, excepto los bienes clasificados en las partidas 40.09, 40.10 y 40.11 de la NALADISA y las comprendidas en los párrafos 2 y 4 de este Artículo, siempre que resulte de un proceso de producción realizado enteramente en el territorio de una Parte Signataria, de forma que el valor de los materiales no originarios no exceda del 50 por ciento del valor del bien.

2. Un bien clasificado en la partida 70.07 de la NALADISA será considerado como originario si, como resultado de un proceso de producción realizado enteramente en el territorio de una Parte Signataria, al momento de su elaboración se utilizan materiales no originarios clasificados en la partida 70.01 o en otro capítulo de la NALADISA distinto al capítulo 70.

3. Un bien clasificado en las subpartidas 8482.10 a 8482.80 de la NALADISA será considerado como originario si, como resultado de un proceso de producción realizado enteramente en territorio de una Parte Signataria, al momento de su elaboración se utilizan materiales no originarios clasificados en una subpartida distinta a la 8482.10 a 8482.80, excepto de las pistas o tazas internas o externas clasificadas en la subpartida 8482.99 de la NALADISA o, en caso de no satisfacer esta regla, se cumpla con lo establecido en el literal 1(d) de este Artículo.

4. Un bien clasificado en las partidas 84.07, 84.08, 87.06 u 87.07 de la NALADISA será considerado como originario si, como resultado de un proceso de producción realizado enteramente en territorio de una Parte Signataria cumple con lo dispuesto en el Artículo 6o. dependiendo del tipo de vehículo al que se destine.

Artículo 6o.-

1. La determinación del Índice de Contenido Regional (ICR) de un producto automotor contenido en los literales a) al d) y g) del Artículo 3o. del Acuerdo, será la siguiente:

a) Para el caso de los Estados Partes del MERCOSUR:

$$ICR = \left\{ 1 - \frac{\text{Valor de los materiales no originarios}}{\text{Precio del producto "ex-fábrica"}} \right\} \times 100$$

b) Para el caso de México:

$$ICR = \left\{ \frac{\text{Valor de los materiales originarios}}{\text{Valor del bien}} \right\} \times 100$$

2. Salvo por lo dispuesto en el párrafo 5 de este Artículo, un producto automotor contenido en los literales a) al d) del Artículo 3o. del Acuerdo será considerado como originario si, como resultado de un proceso de producción realizado enteramente en el territorio de Argentina o Brasil el ICR es al menos de 60 por ciento, en el caso de Uruguay es al menos de 50 por ciento o en el caso de México, es al menos de:

Año	
2002	20%
2003	20%
2004	25%
2005	27%
2006 en adelante	30%

3. Un producto automotor contenido en el literal g) del Artículo 3o. del Acuerdo será considerado como originario si, como resultado de un proceso de producción realizado enteramente en el territorio de una Parte Signataria, el ICR es al menos de 60 por ciento en el caso de Argentina, Brasil o Uruguay o de 30 por ciento en el caso de México.

4. Para efectos de este Artículo, las partes y materiales incorporados en un bien solamente serán considerados originarios, y por lo tanto su valor será considerado íntegramente como originario de la región, si cumplen con lo establecido en este Anexo.

Producto automotor nuevo

5. Un producto automotor nuevo determinado de conformidad con el párrafo 6 de este Artículo y contenido en los literales a) al c) del Artículo 3o. del Acuerdo será considerado como originario si, como resultado de un proceso de producción realizado enteramente en el territorio de una Parte Signataria, el ICR es al menos de:

A partir de su lanzamiento comercial	Argentina o Brasil	Uruguay	México
Primer año	40%	30%	20%
Segundo año	50%	35%	20%
Tercer año		40%	
Cuarto año		45%	

Para México, Brasil y Argentina, en el tercer año posterior al lanzamiento comercial, y para Uruguay, en el quinto año posterior al lanzamiento comercial, se deberá cumplir con el ICR aplicable de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 2 de este Artículo.

6. Para efectos del párrafo anterior se considerará como un producto automotor nuevo, los vehículos contenidos en los literales a) al c) del Artículo 3o. del Acuerdo que sean producidos a partir de:

- a) una plataforma que el productor de vehículos no haya producido anteriormente en el territorio de la Parte Signataria en donde se encuentre ubicado;
- b) una nueva carrocería sobre una plataforma que el productor de vehículos produzca en el territorio de la Parte Signataria en donde se encuentre ubicado, o
- c) modificaciones significativas en un mismo nombre de modelo producido por el productor de vehículos en el territorio de la Parte Signataria en donde se encuentra ubicado y que requieran de nuevo herramental.

Acumulación

Artículo 7o.- Para efectos de este Anexo, los materiales originarios del territorio de cualquiera de las Partes Signatarias, utilizados en la producción de un bien en el territorio de otra Parte Signataria, serán considerados originarios del territorio de esta última.

Valoración

Artículo 8o.-

1. Salvo lo dispuesto en el párrafo 4 de este Artículo y para efectos de los Artículos 5o., 6o., 10 o 15 de este Anexo, el valor de los materiales no originarios será el valor de transacción, calculado de conformidad con el Código de Valoración Aduanera.

Dicho valor deberá de incluir cuando en él mismo no estén considerados los fletes, seguros, costos de empaque y todos los demás costos en que haya incurrido para el transporte del material hasta el puerto de importación² en la Parte Signataria donde se ubica el productor del bien, salvo que cuando el productor del bien adquiera el material no originario dentro del territorio de la Parte Signataria donde se encuentra ubicado, el valor de dicho material no incluirá el flete, seguro, costos de empaque y todos los demás costos en que se haya incurrido para el transporte del material desde el almacén del proveedor hasta el lugar en que se encuentre el productor.

El valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien no incluirá el valor de los materiales no originarios utilizados por:

- a)** otro productor en la producción de un material originario que es adquirido y utilizado por el productor del bien en la producción del mismo; o
- b)** el productor del bien en la producción de un material originario de fabricación propia y que se designe por el productor como material intermedio de conformidad con el Artículo 9o. de este Anexo.

2. Salvo lo dispuesto en el párrafo 4 de este Artículo y para efectos del Artículo 6o. de este Anexo, el valor de los materiales originarios será el valor de transacción, calculado de conformidad con el Código de Valoración Aduanera e incluirá, cuando no esté incluido en dicho valor, los fletes, seguros, costos de

empaque y todos los demás costos en que haya incurrido para el transporte del material hasta el lugar en que se encuentre el productor del bien.

3. Para efectos de los Artículos 5o., 6o., 10 o 15 de este Anexo, el valor del bien será el valor de transacción, calculado de conformidad con el Código de Valoración Aduanera y ajustado sobre la base F.O.B. Sin embargo, cuando el productor del bien no lo exporte directamente, el valor de transacción de dicho bien se determinará hasta el punto en el cual el comprador recibe el bien dentro del territorio donde se encuentre el productor.

Cada Parte dispondrá que el productor o exportador utilice el costo total de producción del bien como el valor del mismo cuando:

a) no haya valor de transacción debido a que el bien no sea objeto de una venta;
b) el valor de transacción del bien no puede ser determinado por existir restricciones a la cesión o utilización del bien por el comprador con excepción de las que:

i) imponga o exija la ley o las autoridades de la Parte Signataria en que se localiza el comprador del bien,

ii) limiten el territorio geográfico donde pueda revenderse el bien, o

iii) no afecten sustancialmente el valor del bien;

En el caso de Paraguay, será considerado como puerto de importación cualquier puerto marítimo o fluvial localizado en el territorio de los otros Estados Partes del MERCOSUR, incluidos los depósitos y zonas francas.

c) la venta o el precio dependan de alguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse en relación con el bien;

d) revierta directa o indirectamente al vendedor alguna parte del producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulteriores del bien por el comprador, a menos que pueda efectuarse el debido ajuste de conformidad con el Artículo 8 del Código de Valoración Aduanera;

e) el comprador y el vendedor sean personas relacionadas y la relación entre ellos influya en el precio, salvo lo dispuesto en el párrafo 2 del Artículo 1 del Código de Valoración Aduanera;

f) el bien sea vendido por el productor a una persona relacionada y el volumen de ventas, en unidades de cantidad de bienes idénticos o similares, vendidos a

personas relacionadas, durante un periodo de seis (6) meses inmediatamente anterior al mes en que el productor haya vendido ese bien, exceda del 85 por ciento de las ventas totales del productor de esos bienes durante ese periodo, o

g) el bien se designe como material intermedio de conformidad con el Artículo 9o. de este Anexo.

4. Para efectos de los párrafos 1 o 2 de este Artículo, cuando el productor designe un material como

material intermedio de conformidad con el Artículo 9o., el valor de dicho material será el costo total de producción del mismo.

Materiales intermedios

Artículo 9o.- El productor del bien podrá, para efectos de la determinación de origen del mismo, designar como material intermedio cualquier material de fabricación propia utilizado en la producción del bien.

"De Minimis"

Artículo 10.- Un bien se considerará originario si el valor de todos los materiales no originarios utilizados en la producción del mismo, que no cumplan el cambio correspondiente de clasificación arancelaria establecido en el literal c) del párrafo 1, el párrafo 2 o el párrafo 3 del Artículo 5o. de este Anexo no exceden del 7 por ciento del valor del bien.

Bienes y materiales fungibles

Artículo 11.- Para efectos de establecer si un bien es originario, cuando en su producción se utilicen materiales fungibles originarios y no originarios que se encuentren mezclados o combinados físicamente en inventario, el origen de los materiales podrá determinarse mediante uno de los métodos de manejo de inventarios establecidos en los principios de contabilidad generalmente aceptados en la Parte Signataria donde el bien es producido.

Cuando bienes fungibles originarios y no originarios se mezclen o combinen físicamente en inventario y antes de su exportación no sufran ningún proceso productivo ni cualquier otra operación en el territorio de la Parte Signataria en que fueron mezclados o combinados físicamente, diferente de la descarga, recarga o cualquier otro movimiento necesario para mantener los bienes en buena condición o transportarlos al territorio de otra Parte Signataria, el origen

del bien podrá ser determinado a partir de uno de los métodos de manejo de inventarios referidos en el párrafo anterior.

Una vez seleccionado uno de los métodos de manejo de inventarios, éste será utilizado a través de todo el ejercicio o periodo fiscal.

Materiales indirectos

Artículo 12.- Los materiales indirectos no serán considerados en la determinación de origen del bien.

Sin embargo, dichos materiales deberán de estar incluidos en el precio del producto "ex-fábrica" o en el valor del bien, según sea el caso. El valor de esos materiales será el costo de los mismos que se reporten en los registros contables del productor del bien.

Envases y materiales de empaque para venta al menudeo

Artículo 13.- Para efectos de establecer si un bien es originario, no se tomarán en cuenta los envases y los materiales de empaque en que un bien se presente para venta al menudeo, cuando estén clasificados con el bien que contengan, de acuerdo con la Regla General 5 b) de la NALADISA, excepto cuando el bien esté sujeto a uno de los requisitos señalados en el literal d) del párrafo 1 del Artículo 5o., del Artículo 6o. o 10 de este Anexo, en cuyo caso, serán tomados en cuenta en el cálculo correspondiente.

Contenedores y materiales de embalaje para embarque

Artículo 14.- Los contenedores y los materiales de embalaje en que un bien se empaca o acondiciona exclusivamente para su transporte, no se tomarán en cuenta para efectos del cumplimiento de lo dispuesto en los Artículos 5o., 6o., 10 o 15 de este Anexo.

Juegos o surtidos

Artículo 15.- Los juegos o surtidos que se clasifiquen según lo dispuesto en la Regla General 3 de la NALADISA, así como los bienes cuya descripción, conforme a la NALADISA, sea específicamente la de un juego o surtido, calificarán como originarios, siempre que cada uno de los bienes contenidos en el juego o surtido cumpla con la regla de origen que se haya establecido para cada uno de los bienes en este Anexo.

No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, un juego o surtido de bienes se considerará originario si, el valor de los bienes no originarios utilizados en la formación del juego o surtido no excede del 7 por ciento del valor del bien como juego o surtido.

Las disposiciones de este Artículo prevalecerán sobre las demás disposiciones establecidas en este Anexo.

Accesorios, piezas de repuesto y herramientas

Artículo 16.- Los accesorios, piezas de repuesto y herramientas que se expidan con un material, máquina, aparato o vehículo y sean parte de su equipo normal, cuyo valor esté incluido en el valor de éstos y no se facture por separado, se considerarán parte integrante del material, máquina, aparato o vehículo correspondiente.

Procesos realizados fuera de los territorios de las Partes Signatarias

Artículo 17.- Un bien que haya sido producido de conformidad con los requisitos de este Anexo, perderá su condición de originario si sufre un proceso ulterior o es objeto de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes Signatarias, distinto a la descarga, recarga o cualquier otro movimiento necesario para mantenerlo en buena condición o para transportarlo al territorio de otra Parte Signataria.

De la expedición, transporte y tránsito de las mercancías

Artículo 18.- Para que los bienes originarios se beneficien del trato arancelario preferencial establecido en

el Acuerdo, éstos deberán haber sido expedidos directamente de la Parte Signataria exportadora a la Parte Signataria importadora. A tal fin, se considera expedición directa:

- a)** los bienes transportados sin pasar por el territorio de algún Estado que no sea Parte del Acuerdo;
- b)** los bienes en tránsito a través de uno o más Estados que no sean Parte del Acuerdo, con o sin trasbordo o almacenamiento temporal, bajo el control o la vigilancia de la autoridad aduanera competente, siempre que:
 - i)** el tránsito estuviera justificado por razones geográficas o consideraciones relativas a requerimientos de transporte;

- ii) no estuvieran destinados al comercio, uso o empleo en el Estado de tránsito, y
- iii) no sufran, durante su transporte o depósito, ninguna operación distinta a la carga, descarga o manipuleo para mantenerlos en buenas condiciones o asegurar su conservación.

Modificación del Régimen de origen

Artículo 19.- Para modificar lo dispuesto en los Artículos 1o. a 18 de este Anexo, cualquiera de las Partes Signatarias deberá presentar al Comité Automotor una solicitud fundada, proporcionando los antecedentes respectivos.

Declaración y certificación de origen

Artículo 20.- Las Partes Signatarias aplicarán a las operaciones que se realicen al amparo del Acuerdo, las disposiciones en materia de declaración y certificación de origen (artículos séptimo al decimocuarto), contenidas en el Régimen General de Origen de la ALADI (texto consolidado y ordenado por la Resolución 252 del Comité de Representantes).

Solicitud de certificado de origen

Artículo 21.- La solicitud de Certificado de Origen deberá ser acompañada de una declaración con los antecedentes necesarios que demuestren en forma documental que el bien cumple con los requisitos exigidos de conformidad con este Anexo, tales como:

- a) nombre o razón social del solicitante;
- b) domicilio legal;
- c) denominación del bien a exportar y su clasificación NALADISA;
- d) valor del bien o el precio del producto ex-fábrica;
- e) elementos demostrativos de los componentes del bien indicando:
 - i) materiales, componentes y/o partes y piezas producidos en el territorio de la Parte Signataria donde se produce el bien;
 - ii) materiales, componentes y/o partes y piezas originarios de otra Parte Signataria, indicando:
 - ☐ procedencia,
 - ☐ códigos NALADISA,
 - ☐ valor de dichos materiales,

☐ ☐ porcentaje que representan en el valor del bien o del precio del producto ex-fábrica”.

iii) materiales componentes y/o partes y piezas no originarios:

☐ ☐ códigos NALADISA,

☐ ☐ valor de dichos materiales,

☐ ☐ porcentaje que representan en el valor del bien o del precio del producto ex-fábrica.

La descripción del bien deberá coincidir con la que corresponde al código en NALADISA y con la que se registra en la factura comercial, así como en el Certificado de Origen, que acompañan los documentos presentados para su despacho aduanero.

Las declaraciones mencionadas deberán ser presentadas con una anticipación suficiente para cada solicitud de certificación.

En el caso de los bienes que fueran exportados regularmente, y siempre que el proceso y los materiales no fueran alterados, la declaración podrá tener una validez de ciento ochenta (180) días a contar desde la fecha de su emisión.

Criterios de determinación de origen que deberán indicarse en el certificado

Artículo 22.- En los certificados de origen deberá identificarse el artículo, párrafo y literal, según sea el caso, bajo el cual se está dando cumplimiento a los requisitos de origen establecidos en este Anexo, según el siguiente detalle:

☐ ☐ Un bien obtenido en su totalidad o producido enteramente: Artículo 5o., párrafo 1, literal a).

☐ ☐ Un bien producido enteramente en territorio de una Parte Signataria exclusivamente de materiales originarios: Artículo 5o., párrafo 1, literal b).

☐ ☐ Un bien producido utilizando materiales no originarios que cumpla con un cambio de clasificación a nivel de partida: Artículo 5o., párrafo 1, literal c).

☐ ☐ Un bien producido utilizando materiales no originarios que cumpla con contenido regional: Artículo 5o., párrafo 1, literal d).

☐ ☐ Para un bien clasificado en las partidas 40.09, 40.10 o 40.11 de la NALADISA si en su producción se utilizaron materiales no originarios: Artículo 5o., párrafo 1, literal c).

☐☐ Para un bien clasificado en la partida 70.07 de la NALADISA si en su producción se utilizaron materiales no originarios: Artículo 5o., párrafo 2.

☐☐ Para un bien clasificado en las subpartidas 8482.10 a 8482.80 de la NALADISA si en su producción se utilizaron materiales no originarios: Artículo 5o., párrafo 3.

☐☐ Para un bien clasificado en las partidas 84.07, 84.08, 87.06 u 87.07 de la NALADISA:

Artículo 6o., párrafo 2.

☐☐ Para un producto automotor contenido en los literales a) a c) del Artículo 3o. del Acuerdo:

Artículo 6o., párrafo 2.

☐☐ Para un producto automotor contenido en el literal d) del Artículo 3o. del Acuerdo: Artículo 6o., párrafo 3.

☐☐ Para un producto automotor nuevo definido de conformidad con el Artículo 6o., párrafo 7 del

Acuerdo: Artículo 6o., párrafo 5.

☐☐ Para un bien que sea un juego o surtido: Artículo 15.

Si se utilizó el mecanismo de "De minimis" se deberá indicar en el campo de observaciones del certificado de origen.

Obligaciones a las importaciones

Artículo 23.-

1. Cuando un importador haya solicitado trato arancelario preferencial para un bien importado a territorio de una Parte Signataria y tenga motivos para creer que el certificado de origen en que se sustenta su declaración de importación, contiene Información incorrecta, y la autoridad aduanera de la Parte Signataria importadora no haya iniciado una verificación de origen de conformidad con el Artículo 26 de este Anexo o no haya iniciado ningún otro procedimiento de verificación tributaria, deberá presentar, sin demora, una declaración corregida y pagar los aranceles aduaneros correspondientes. Cuando el importador cumpla las obligaciones precedentes no será sancionado.

2. Para el comercio entre Argentina y México, cuando no se hubiere solicitado trato arancelario preferencial o haya dejado una garantía para un bien importado

que hubiere calificado como originario, el importador del bien, en un plazo no mayor a treinta (30) días a partir de la fecha de la importación, podrá solicitar la devolución de los aranceles aduaneros pagados en exceso por no haberse otorgado trato arancelario preferencial al bien o la cancelación de la garantía que se hubiese dejado para garantizar el pago de los aranceles aduaneros, siempre que la solicitud vaya acompañada del certificado de origen.

Obligaciones a las exportaciones**Artículo 24.-**

1. Cada Parte Signataria dispondrá que su exportador o productor que haya llenado y firmado un certificado de origen y tenga razones para creer que, por alteraciones en los procesos de producción del bien o por variaciones en el valor de los materiales, ese certificado contiene información incorrecta, notifique, sin demora y por escrito, cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del certificado de origen a todas las personas a quienes lo hubiere entregado, según sea el caso, así como a la autoridad competente. En estos casos el exportador o el productor no podrá ser sancionado por haber presentado una certificación incorrecta.

2. Cada Parte Signataria dispondrá que la certificación de origen falsa, hecha por su exportador o productor, en el sentido de que un bien que vaya a exportarse a territorio de otra Parte Signataria califica como originario, tenga las mismas consecuencias jurídicas, con las modificaciones que requieran las circunstancias, que aquellas que se aplicarían a su importador que haga declaraciones o manifestaciones falsas en contravención de sus leyes y reglamentaciones aduaneras. Además, podrá aplicar tales medidas, según lo ameriten las circunstancias, cuando el exportador o el productor no cumpla con cualquiera de los requisitos de este Anexo.

3. La autoridad competente de la Parte Signataria exportadora comunicará por escrito a la autoridad aduanera de la Parte Signataria Importadora sobre la notificación a que se refiere el párrafo 2.

Registros**Artículo 25.-**

1. Las entidades certificadoras deberán numerar correlativamente los certificados emitidos y archivar un ejemplar durante un plazo mínimo de cinco (5) años, a partir de la fecha de su emisión.

Tal archivo deberá incluir además todos los antecedentes que sirvieron de base para la emisión del certificado de origen. Asimismo, mantendrán un registro permanente de todos los certificados de origen emitidos, el cual deberá contener como mínimo el número del certificado, el solicitante del mismo y la fecha de su emisión.

2. Cada Parte Signataria dispondrá que:

a) su exportador o productor que llene y firme un certificado de origen conserve, durante un periodo mínimo de cinco (5) años después de la fecha de emisión de ese certificado, todos los registros y documentos relativos al origen del bien, incluyendo los referentes a:

i) la adquisición, los costos, el valor y el pago del bien que se exporte de su territorio,

ii) la adquisición, los costos, el valor y el pago de todos los materiales, incluso los indirectos, utilizados en la producción del bien que se exporte de su territorio, y

iii) la producción del bien en la forma en que se exporte de su territorio; y

b) un importador que solicite trato arancelario preferencial para un bien que se importe a su territorio del territorio de otra Parte Signataria, conserve durante un periodo mínimo de cinco (5) años, contado a partir de la fecha de la importación, el certificado de origen y toda la demás documentación relativa a la importación requerida por la Parte Signataria importadora.

Procesos de verificación y control

Artículo 26.-

1. La autoridad aduanera de la Parte Signataria importadora podrá requerir, a la autoridad competente de la Parte Signataria exportadora responsable de la verificación y control de los certificados de origen, información con la finalidad de verificar la autenticidad del (los) certificado(s) de origen, la veracidad de la información asentada en el (los) mismo(s) o el origen de los bienes.

2. La autoridad aduanera de la Parte Signataria importadora deberá notificar la iniciación del procedimiento de investigación y control al importador y a la

autoridad competente de la Parte Signataria exportadora. Dicha notificación deberá enviarse por mensajería o correo certificado e incluirá el número y la fecha de los certificados de origen y el periodo de tiempo sobre el cual se solicita la información referida en el párrafo 1.

En ningún caso la Parte Signataria importadora detendrá el trámite de importación de los bienes amparados en los certificados a que se refiere el párrafo anterior, pero podrá adoptar las medidas que considere necesarias para garantizar el interés fiscal.

3. La autoridad competente de la Parte Signataria exportadora deberá proveer la información solicitada por aplicación de lo dispuesto en el párrafo 2, en un plazo no superior a noventa (90) días, contado a partir de la fecha de recepción de la solicitud respectiva.

En los casos en que la información solicitada no fuera provista en el plazo estipulado en el párrafo anterior, la autoridad aduanera de la Parte Signataria importadora de tales bienes podrá negar el trato arancelario preferencial.

4. Cuando la autoridad aduanera de la Parte Signataria importadora hubiera recibido respuesta de la autoridad competente de la Parte Signataria exportadora dentro del plazo previsto en el numeral anterior y estime que requiere mayor información para resolver sobre el origen del bien o bienes objeto de la verificación, podrá solicitar información adicional a dicha entidad, mediante una notificación subsecuente que será enviada por mensajería o correo certificado. La misma deberá responderse en un plazo no superior a treinta (30) días, contado a partir de la fecha de recepción de la notificación.

En los casos en que la información solicitada no fuera provista en el plazo estipulado en el párrafo anterior, la autoridad aduanera de la Parte Signataria importadora de tales bienes podrá negar el trato arancelario preferencial.

5. Una vez que la autoridad competente de la Parte Signataria exportadora haya respondido en los términos establecidos en los párrafos 3 o 4, la autoridad aduanera de la Parte Signataria importadora determinará si la información proporcionada es suficiente para concluir el proceso de verificación.

Si la autoridad aduanera de la Parte Signataria importadora considera que la información a que se refiere el párrafo anterior no es suficiente para disipar las

dudas sobre el origen del bien podrá, a través de la autoridad competente de la Parte Signataria exportadora, solicitar mediante escrito que esta autoridad realice las gestiones pertinentes, a efectos de poder realizar visitas de verificación a las instalaciones de un exportador, con el objeto de examinar los procesos productivos, las instalaciones que se utilicen en la producción del bien, así como otras acciones que contribuyan a la verificación de su origen. Una vez que la autoridad competente antes mencionada reciba el escrito con la petición, la visita de verificación deberá de realizarse en un periodo no mayor a sesenta (60) días de que se haya recibido dicho escrito.

Concluida la investigación de verificación, la autoridad aduanera de la Parte Signataria importadora emitirá una resolución escrita a la autoridad competente de la Parte Signataria exportadora. Dicha resolución indicará si el bien o bienes sujetos a la verificación califican o no como originarios e incluirá las conclusiones de hecho y los fundamentos jurídicos de la determinación.

6. Una vez emitida la resolución sobre el origen de un bien, si la autoridad aduanera de la Parte Signataria importadora determinó que el bien califica como originario, siempre que haya adoptado alguna medida para garantizar el interés fiscal, reintegrará las contribuciones percibidas en exceso o se liberará la garantía.

Si la autoridad aduanera de la Parte Signataria importadora determina que el bien no califica como originario, siempre que haya adoptado alguna medida para garantizar el interés fiscal, hará efectiva la medida o, en caso de que no se haya adoptado ninguna medida, se negará el trato arancelario preferencial.

En caso de que la resolución emitida de conformidad con el numeral 5 de este Artículo sea insatisfactoria para la Parte Signataria exportadora, las Partes involucradas podrán mantener consultas para llegar a una solución mutuamente satisfactoria. Si los resultados de estas consultas no son satisfactorios para la Parte afectada, ésta podrá recurrir al régimen de solución de controversias previsto en el Acuerdo.

7. Cuando la resolución de una verificación que lleve a cabo la autoridad aduanera de la Parte Signataria importadora establezca que el exportador o el productor ha certificado o declarado más de una vez, de manera falsa o

infundada, que un bien califica como originario, dicha autoridad notificará a la Parte Signataria exportadora para que ésta no otorgue ningún nuevo certificado al exportador en cuestión, hasta que él mismo pruebe tanto a la entidad certificadora como a la autoridad aduanera de la Parte Signataria importadora que cumple con lo establecido en este Anexo.

Confidencialidad

Artículo 27.- Cada Parte Signataria mantendrá, de conformidad con lo establecido en su legislación, la confidencialidad de la información que tenga tal carácter obtenida conforme a este Anexo y la protegerá de toda divulgación que pudiera perjudicar a la persona que la proporciona.

La información confidencial obtenida conforme a este Anexo sólo podrá darse a conocer a las autoridades responsables de la administración y aplicación del régimen de origen y de los asuntos aduaneros o tributarios, cuando corresponda, así como a las entidades certificadoras, según proceda.

Sanciones

Artículo 28.- Cada Parte Signataria establecerá o mantendrá sanciones penales, civiles o administrativas por infracciones relacionadas con este Anexo, conforme a sus leyes y reglamentaciones.

Perfeccionamiento de la declaración y certificación de origen

Artículo 29.- Las Partes Contratantes acuerdan que lo dispuesto en el Artículo 20 de este Anexo estará en vigor por un año a partir de la entrada en vigor del Acuerdo, mismo que podrá ser prorrogable por un año más por el Comité Automotor. Durante este periodo las Partes Contratantes se comprometen a perfeccionar la declaración y certificación de origen a través del grupo de trabajo establecido en el Artículo 30 de este Anexo.

Consultas, cooperación y modificaciones

Artículo 30.- El Comité Automotor establece, en su ámbito, el Grupo de Trabajo de Reglas de Origen integrado por representantes de cada Parte Signataria. El Grupo de Trabajo tomará sus decisiones por consenso y tendrá las siguientes funciones:

- a) cumplir con lo dispuesto en el Artículo 29 de este Anexo,
- b) cooperar en la aplicación de este Anexo;

c) a solicitud de cualquiera de las Partes Signatarias, considerar propuestas de modificación a los requisitos de origen de conformidad con lo dispuesto en los Artículos 2o. y 19 de este Anexo; y

d) proponer al Comité Automotor las modificaciones y adiciones a este Anexo.

APENDICE I

SOBRE EL COMERCIO EN EL SECTOR AUTOMOTOR ENTRE LA ARGENTINA Y MEXICO

Ámbito de aplicación

Artículo 1o.- Las disposiciones contenidas en el presente Apéndice se aplicarán al intercambio comercial entre la Argentina y México (en adelante "las Partes") de los bienes listados a continuación (en adelante "los Productos Automotores"), siempre que se trate de bienes nuevos comprendidos en las posiciones de la NALADISA, con sus respectivas descripciones, que figuran en el Anexo I (productos automotores incluidos en los literales a) a c) de este Apéndice.

a) automóviles;

b) camiones de peso total con carga máxima inferior o igual a 8 845 kg -ocho mil ochocientos cuarenta y cinco kilogramos- (vehículos, chasis con motor y cabina y carrocerías para estos vehículos);

c) tractores agrícolas, cosechadoras, máquinas agrícolas autopropulsadas y máquinas viales.

Artículo 2o.- En cualquier momento, las Partes podrán, de común acuerdo, incluir productos automotores comprendidos en la cobertura del Acuerdo. Siempre que una de las Partes formule un pedido de esa naturaleza, la otra Parte deberá examinarlo y darle respuesta en quince (15) días, de forma justificada.

Comercio recíproco

Artículo 3o.- Las Partes otorgarán, de forma recíproca, un arancel de cero por ciento (0%) a las importaciones de los productos automotores comprendidos en los literales a) al c) del Artículo 1o. de este Apéndice, que cumplan con las disposiciones de origen del Anexo II (Régimen de Origen) del Acuerdo, en las siguientes condiciones:

a) Para los productos automotores incluidos en los literales a) y b) del Artículo 1o. de este Apéndice:

2002	2003	2004	2005	2006
50 000*	50 000*	50 000	50 000	Libre comercio

* compuesto por 45 000 unidades para empresas establecidas y 5 000 unidades para no establecidas en las dos Partes.

Los periodos anuales se contarán a partir del 1o. de mayo de cada año, hasta el 30 de abril del año siguiente. Las cuotas a que se refiere este literal serán asignadas por la Parte importadora.

b) Para los productos automotores incluidos en el literal c) del Artículo 1o. de este Apéndice: libre comercio a partir de la vigencia del Acuerdo.

Artículo 4o.- A partir de la entrada en vigor del Acuerdo las Partes aplicarán un arancel de cero por ciento (0%) a las importaciones del bien clasificado en el ítem 8407.34.00 de la NALADISA.

Las Partes convienen seguir negociando las condiciones de acceso y preferencias para el resto de las autopartes, en un plazo de noventa (90) días contados a partir de la suscripción del presente Acuerdo.

Artículo 5o.- A partir del 1o. de enero de 2004, no se hará distinción entre las empresas instaladas y no instaladas a efectos de la distribución de las cuotas establecidas en el Artículo 3o. de este Apéndice.

Artículo 6o.- Las disposiciones de este Apéndice se aplican exclusivamente a productos automotores nuevos.

Reglamentos técnicos

Artículo 7o.- Las Partes no podrán adoptar, mantener o aplicar normas y reglamentos técnicos que creen obstáculos innecesarios al comercio.

Artículo 8o.- Las Partes observarán lo dispuesto en el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC y en el Acuerdo Marco para la Promoción del Comercio Mediante la Superación de Barreras Técnicas al Comercio de la ALADI.

Artículo 9o.- Las Partes intercambiarán en un plazo de seis (6) meses las medidas reglamentarias vigentes, e informarán sobre nuevas medidas que se adopten.

Artículo 10.- Las Partes intensificarán la cooperación entre los organismos competentes en la materia a fin de promover el conocimiento mutuo de sus respectivos sistemas y normativa.

Cuando lo estimen necesario, las Partes establecerán pautas y criterios coordinados para la compatibilización de normas y reglamentos técnicos, con vistas a cumplir con el objetivo de armonización establecido en el párrafo primero del Artículo 7o. del Acuerdo.

Administración

Artículo 11.- Las Partes velarán por la aplicación de las disposiciones del presente Apéndice y por su perfeccionamiento, informando al Comité Automotor las modificaciones mutuamente acordadas para fines de su formalización en este Apéndice, de acuerdo a lo establecido en el Artículo 8o. del Acuerdo.

Artículo 12.- Las Partes se reunirán, al menos una vez por año, con el objetivo de promover la plena incorporación del universo de productos automotores a las disposiciones del presente Apéndice y avanzar en la liberalización, antes de 2006, del comercio bilateral del sector.

Solución de controversias

Artículo 13.- Las controversias que surjan entre las Partes en relación con la interpretación, aplicación o incumplimiento de las disposiciones contenidas en este Acuerdo, serán sometidas al Régimen de Solución de Controversias establecido en el Decimotercer Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica No. 6.

TRANSITORIO

UNICO.- De conformidad con el artículo 12 del Acuerdo de Complementación Económica No. 55 celebrado entre el MERCOSUR y los Estados Unidos Mexicanos, la entrada en vigor del referido Acuerdo entre México y cada Estado Parte del MERCOSUR, respectivamente, será en un plazo no mayor a los treinta (30) días contados desde la fecha de la correspondiente notificación a la Secretaría General de la ALADI, de México y del Estado Parte del MERCOSUR de que se trate, referente a la conclusión de sus formalidades jurídicas necesarias para su aplicación.

Para tal efecto, la Secretaría de Economía publicará en el **Diario Oficial de la Federación** un aviso en el que notifique la fecha de entrada en vigor, respecto a cada Estado Parte del MERCOSUR, del Acuerdo de Complementación Económica No. 55 celebrado entre el MERCOSUR y los Estados Unidos Mexicanos. México, D.F., a 27 de noviembre de 2002.-

El Secretario de Economía, **Luis Ernesto Derbez Bautista**.-

**ACUERDO ENTRE EL GOBIERNO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
Y EL GOBIERNO DE LA REPUBLICA ARGENTINA PARA LA PROMOCION Y
PROTECCION RECIPROCA DE LAS INVERSIONES**

El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Argentina, en adelante denominados "las Partes Contratantes";

DESEANDO fortalecer los vínculos de amistad entre sus pueblos y pretendiendo ampliar e intensificar las relaciones económicas entre las Partes Contratantes, en particular, respecto de las inversiones de los inversores de una Parte Contratante en el territorio de la otra Parte Contratante;

RECONOCIENDO que un acuerdo bilateral sobre la promoción y protección de las inversiones es necesario para fomentar el desarrollo económico y estimular el flujo de capital y tecnología entre las Partes Contratantes;

ANHELANDO crear condiciones favorables para las inversiones de los inversores de una Parte Contratante en el territorio de la otra Parte Contratante, de acuerdo con el principio de reciprocidad internacional.

Han acordado lo siguiente:

ARTICULO PRIMERO

Definiciones

Para los fines del presente Acuerdo:

1.- **"Inversión"** designa, de conformidad con las leyes y reglamentaciones de la Parte Contratante receptora, todo tipo de activo invertido por inversores de una Parte Contratante en el territorio de la otra Parte Contratante, de acuerdo con la legislación de esta última. Incluye en particular, aunque no exclusivamente:

- a) la propiedad de bienes muebles e inmuebles, así como los demás derechos reales tales como hipotecas, cauciones y derechos de prenda;
- b) acciones, cuotas societarias y cualquier otro tipo de participación en asociaciones, sociedades o empresas;
- c) títulos de crédito y derechos a prestaciones que tengan un valor económico; los préstamos estarán incluidos solamente cuando estén otorgados por el inversor a la explotación que constituye su inversión o bien resulten de una operación financiera contratada por un período superior a tres años;
- d) derechos de propiedad intelectual incluyendo, en especial, derechos de autor, patentes, diseños industriales, marcas, nombres comerciales, procedimientos técnicos, know-how y valor llave;
- e) intereses o derechos que se deriven de la aportación de capital u otros recursos en el territorio de una Parte Contratante para el desarrollo de una actividad económica en el territorio de la otra Parte Contratante, como resultado del otorgamiento de una concesión;
- f) la realizada por asociaciones, sociedades o empresas de una Parte Contratante, cuyo capital sea mayoritariamente propiedad de inversores de la otra Parte Contratante;
- g) la participación de inversores de una Parte Contratante en las actividades y actos contemplados por la legislación en materia de inversión extranjera de la otra Parte Contratante, tales como los fideicomisos.

2.- "La inversión no comprende":

- a) una obligación de pago de, ni el otorgamiento de un crédito al Estado o a una empresa del Estado;
- b) reclamaciones pecuniarias derivadas exclusivamente de contratos comerciales para la venta de bienes o servicios por un nacional o asociación, sociedad o empresa en territorio de una Parte Contratante a una asociación, sociedad o empresa en territorio de la otra Parte Contratante.

3.- "**Inversor**" designa a toda persona física o jurídica que, realiza o ha realizado una inversión, y que:

- a) siendo persona física, sea nacional de una de las Partes Contratantes, de conformidad con su legislación, o

b) siendo persona jurídica, esté constituida de conformidad con las leyes y reglamentaciones de una Parte Contratante y tenga su sede en el territorio de dicha Parte Contratante.

4.- **"Transferencias"** significa las remisiones y pagos internacionales.

5.- **"Ganancias"** designa todas las sumas producidas por una inversión, tales como utilidades, dividendos, intereses, regalías y otros ingresos corrientes.

6.- **"Territorio"** comprende el territorio de cada Parte Contratante, incluyendo el mar territorial así como la zona económica exclusiva y la plataforma continental, siempre que el derecho internacional conceda a la respectiva Parte Contratante el ejercicio de derechos de soberanía o jurisdicción en estas áreas.

7.- **"Días"** significa los días naturales o corridos.

ARTICULO SEGUNDO

Ambito de Aplicación

1.- Este Acuerdo se aplica a las medidas que adopte o mantenga una Parte Contratante relativas a los inversores de una Parte Contratante por cuanto a sus inversiones y a las inversiones de dichos inversores, realizadas en el territorio de la otra Parte Contratante.

2.- Este Acuerdo se aplica en todo el territorio de las Partes Contratantes tal como se lo definió en el Artículo Primero, párrafo (6). Las disposiciones de este Acuerdo prevalecerán sobre cualquier norma incompatible que pudiese existir en las legislaciones internas de las Partes Contratantes.

3.- Respecto de las disposiciones previstas en los Artículos Cuarto y Décimo, las personas físicas que sean nacionales de una Parte Contratante y que tengan su domicilio en el territorio de la otra Parte Contratante donde está situada la inversión, solamente podrán prevalerse del tratamiento otorgado por esta Parte Contratante a sus propios nacionales.

4.- El presente Acuerdo se aplicará a todas las inversiones realizadas antes o después de la fecha de su entrada en vigor, pero las disposiciones del presente Acuerdo no se aplicarán a controversia, reclamo o diferendo alguno que haya surgido con anterioridad a su entrada en vigor.

5.- Este Acuerdo no se aplicará a:

- a) las actividades económicas reservadas al Estado de acuerdo a la legislación de cada Parte Contratante;

- b) las medidas que adopte una Parte Contratante por razones de seguridad nacional u orden público;
- c) los servicios financieros, salvo en la medida que lo autorice la legislación de cada Parte Contratante.

6.- El Artículo Tercero no se aplicará a cualquier medida que todavía mantenga una Parte Contratante de conformidad con su legislación vigente al momento de entrada en vigor de ese Acuerdo. A partir de esta fecha, la medida incompatible que eventualmente adopte una Parte Contratante no podrá ser más restrictiva que aquéllas existentes al momento de la entrada en vigor de este Acuerdo.

ARTICULO TERCERO

Trato Nacional y Trato de Nación más Favorecida

1.- Cada Parte Contratante asegurará en todo momento un tratamiento justo y equitativo a los inversores y a las inversiones de los inversores de la otra Parte Contratante, y no perjudicará su gestión, mantenimiento, uso, goce o disposición a través de medidas arbitrarias o discriminatorias.

2.- Cada Parte Contratante, una vez que haya admitido en su territorio inversiones de inversores de la otra Parte Contratante, brindará plena protección legal a tales inversores y a sus inversiones y les otorgará un trato no menos favorable que el concedido a los inversores y a las inversiones de sus propios inversores o de inversores de terceros Estados.

3.- Si una Parte Contratante otorgare un tratamiento especial a los inversores o a las inversiones de éstos provenientes de un tercer Estado, en virtud de convenios que establezcan disposiciones para evitar la doble tributación; crear zonas de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes, acuerdos regionales, uniones económicas o monetarias e instituciones similares, dicha Parte Contratante no será obligada a otorgar dicho tratamiento a los inversores o a las inversiones de inversores de la otra Parte Contratante.

4.- Cada Parte Contratante otorgará a los inversores de la otra Parte Contratante, respecto de las inversiones que sufran pérdidas en su territorio debido a conflictos armados, estado de emergencia nacional o insurrección, un trato no menos favorable que el concedido a sus propios inversores o a los

inversores de un tercer Estado, en lo que se refiere a restitución, indemnización, compensación u otro resarcimiento.

ARTICULO CUARTO
Transferencias

1.- Cada Parte Contratante permitirá que todas las transferencias relacionadas con la inversión de un inversor de la otra Parte Contratante en su territorio, se hagan libremente y sin demora. Dichas transferencias incluyen:

- a) ganancias, dividendos, intereses, reinversión de capital, pagos por regalías, gastos por administración, asistencia técnica y otros honorarios, así como otros montos derivados de la inversión;
- b) producto derivado de la venta o liquidación, total o parcial, de la inversión;
- c) pagos realizados conforme a un contrato del que sea parte un inversor o su inversión, así como los fondos para el reembolso de los préstamos tal como se señala en el Artículo Primero, párrafo (1), (c);
- d) pagos derivados de compensaciones por los conceptos previstos en los Artículos Tercero, párrafo (4) y Quinto; y
- e) pagos que provengan de la aplicación de las disposiciones relativas a solución de controversias.

2.- Cada una de las Partes Contratantes permitirá que las transferencias se realicen en divisas de libre convertibilidad, al tipo de cambio aplicable vigente en la fecha de la transferencia, sin demora y conforme con los procedimientos establecidos por la Parte Contratante en cuyo territorio se realizó la inversión, los cuales no podrán afectar la sustancia de los derechos previstos en este Artículo.

3.- Sin perjuicio de las disposiciones de los párrafos (1) y (2), cada Parte Contratante podrá mantener leyes y reglamentaciones que requieran informes sobre transferencias de divisas. Además, mediante una aplicación equitativa, no discriminatoria y de buena fe de dichas leyes y reglamentaciones, cada Parte Contratante podrá proteger los derechos de acreedores o asegurar el cumplimiento de decisiones emitidas en procesos judiciales o arbitrales.

4.- En caso de un desequilibrio fundamental de balanza de pagos, una Parte Contratante podrá establecer controles temporales a las operaciones cambiarias siempre y cuando se instrumenten medidas o un programa conforme a los

criterios internacionales comúnmente aceptados. Estas restricciones se establecerán por un período limitado, de forma equitativa, no discriminatoria y de buena fe.

ARTÍCULO QUINTO**Expropiación e Indemnización**

1.- Ninguna de las Partes Contratantes podrá nacionalizar ni expropiar, directa o indirectamente, una inversión de un inversor de la otra Parte Contratante en su territorio, ni adoptar medida alguna equivalente a la expropiación o nacionalización de esa inversión, salvo que sea:

- a) por causa de utilidad pública;
- b) sobre bases no discriminatorias;
- c) con apego al principio de legalidad; y
- d) mediante indemnización, conforme a los párrafos (2) a (4).

2.- La indemnización será equivalente al valor de mercado que tenga la inversión expropiada inmediatamente antes de que la medida expropiatoria se haya llevado a cabo ("fecha de expropiación") o antes de que la medida expropiatoria se hiciera pública. Los criterios de valuación incluirán el valor corriente, el valor fiscal declarado de bienes tangibles, así como otros criterios que resulten apropiados para determinar el valor de mercado.

3.- El pago de la indemnización se hará sin demora, será completamente liquidable y libremente transferible.

4.- La cantidad pagada no será inferior a la cantidad equivalente que por indemnización se hubiese pagado en la fecha de expropiación en una divisa de libre convertibilidad en el mercado financiero internacional y dicha divisa se hubiese convertido a la cotización de mercado vigente en la fecha de valuación, más los intereses correspondientes a una tasa comercial razonable para dicha divisa hasta la fecha de pago.

ARTICULO SEXTO**Subrogación**

En caso de que una Parte Contratante o la entidad por Ella designada haya otorgado cualquier garantía financiera sobre riesgos no comerciales en relación con una inversión efectuada por sus inversores en el territorio de la otra Parte Contratante y desde el momento en que la primera Parte Contratante o su entidad

designada haya realizado pago alguno con cargo a la garantía concedida, la primera Parte Contratante o la entidad designada será beneficiaria directa de todo tipo de pagos a los que pudiese ser acreedor el inversor. En caso de controversia, únicamente el inversor podrá iniciar o participar en los procedimientos ante los tribunales nacionales o someterla a los tribunales de arbitraje internacional de acuerdo con las disposiciones del Artículo Décimo y del Anexo del presente Acuerdo.

ARTICULO SEPTIMO Intercambio de Información

Con la intención de incrementar significativamente la participación recíproca de las inversiones, las Partes Contratantes se informarán mutuamente y de manera detallada en especial sobre:

- a) oportunidades de inversión;
- b) las leyes, reglamentos o disposiciones que, directa o indirectamente, conciernen a la inversión extranjera incluyendo, entre otros, regímenes cambiarios y fiscales; y
- c) el comportamiento de la inversión extranjera en sus respectivos territorios.

ARTICULO OCTAVO Condiciones más Favorables

Si las disposiciones de la legislación de cualquier Parte Contratante o las obligaciones de derecho internacional existentes o que se establezcan en el futuro entre las Partes Contratantes en adición al presente Acuerdo y que otorguen a las inversiones realizadas por inversores de la otra Parte Contratante un trato más favorable que el que se establece en el presente Acuerdo, tales normas, ya sean generales o específicas, prevalecerán sobre el presente Acuerdo en la medida que sean más favorables.

ARTICULO NOVENO Requisitos de Información

No obstante lo dispuesto en este Acuerdo, las Partes Contratantes podrán exigir de un inversor de la otra Parte Contratante o de su inversión, en su territorio, que proporcione información rutinaria referente a esa inversión, exclusivamente con fines de información estadística. La Parte Contratante protegerá la información que sea confidencial de cualquier divulgación que

pudiera afectar negativamente la situación competitiva de la inversión o del inversor.

ARTICULO DECIMO

Solución de Controversias entre un Inversor y la Parte Contratante receptora de la Inversión

1.- Toda controversia relativa a las disposiciones del presente Acuerdo entre un inversor de una Parte Contratante y la otra Parte Contratante, será, en la medida de lo posible, solucionada por consultas amistosas o negociación.

2.- Este Artículo y el Anexo correspondiente establecen un mecanismo para la solución de controversias en materia de inversión que se susciten a partir de la entrada en vigor del presente Acuerdo y que asegure tanto trato igual entre inversores de las Partes Contratantes de conformidad con el principio de reciprocidad internacional, como el debido ejercicio de la garantía de audiencia y defensa dentro de un proceso legal ante un tribunal arbitral imparcial, cuando corresponda.

3.- Si la controversia no hubiera podido ser solucionada en el término de seis meses contados a partir del momento en que hubiera sido planteada por la parte contendiente en cuestión, aquélla podrá ser sometida, a pedido del inversor:

- a los tribunales competentes de la Parte Contratante en cuyo territorio se realizó la inversión; o
- al arbitraje internacional en las condiciones descritas en el párrafo (4).

Una vez que un inversor haya sometido la controversia a la jurisdicción de la Parte Contratante implicada o al arbitraje internacional, la elección de uno u otro de esos procedimientos será definitiva.

4.- El inversor deberá notificar por escrito a la Parte Contratante su intención de someter la controversia a arbitraje internacional, por lo menos con 90 días de anticipación, plazo que puede transcurrir en paralelo a la segunda mitad del término a que se refiere el párrafo (3).

En caso de recurso al arbitraje internacional, el inversor podrá someter la controversia, de acuerdo con:

- a) el Convenio sobre Arreglo de Diferencias relativas a las Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados, celebrado en Washington el 18 de

marzo de 1965 ("Convenio de C.I.A.D.I."), cuando ambas Partes Contratantes se hayan adherido al mismo;

- b) las Reglas del Mecanismo Complementario del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones ("C.I.A.D.I."), cuando una de las Partes Contratantes se haya adherido al Convenio de C.I.A.D.I.; o
- c) las reglas de arbitraje de la Comisión de Naciones Unidas sobre el Derecho Mercantil Internacional ("C.N.U.D.M.I."), aprobadas por la Asamblea General de Naciones Unidas el 15 de diciembre de 1976.

5.- El órgano arbitral decidirá las controversias que se sometan a su consideración en base a las disposiciones del presente Acuerdo, así como las reglas y principios del derecho internacional en la materia.

La interpretación que formulen las Partes Contratantes de común acuerdo y por escrito sobre una disposición de este Acuerdo, será obligatoria para cualquier órgano arbitral establecido de conformidad con el mismo.

6.- El laudo arbitral se limitará a determinar si ha habido incumplimiento del presente Acuerdo por la Parte Contratante, si ese incumplimiento ha causado un daño al inversor y, si fuera el caso:

- a) fijar el monto de la indemnización compensatoria por los daños sufridos;
- b) la restitución de la propiedad o la correspondiente indemnización compensatoria, en caso de ser aquélla imposible;
- c) los intereses que procedan.

El órgano arbitral no podrá ordenar el pago de una indemnización de carácter punitivo.

El laudo no afectará los derechos que pudiera tener cualquier tercero, de conformidad con la legislación local aplicable.

7.- Los laudos arbitrales serán definitivos y obligatorios para las partes en la controversia. Cada Parte Contratante los ejecutará de conformidad con su legislación; en caso contrario, el inversor podrá recurrir a la ejecución de un laudo arbitral conforme al Convenio del C.I.A.D.I., la Convención de Naciones Unidas sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras, celebrada en Nueva York, el 10 de junio de 1958 ("Convención de Nueva York") o la Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial Internacional, celebrada

en Panamá, el 30 de enero de 1975 ("Convención Interamericana"). Para los efectos del Artículo Uno de la Convención de Nueva York, se considerará que la reclamación que se somete a arbitraje surge de una relación u operación comercial.

8.- En todo procedimiento arbitral relacionado con una controversia en materia de inversión, una Parte Contratante no podrá alegar, ya sea como defensa, reconvención, excepción de compensación o cualquier otra acción, que el inversor recibió o recibirá, de acuerdo con un contrato de seguro o de garantía, una indemnización u otra compensación por todos o parte de los presuntos daños.

ARTICULO DECIMO PRIMERO

Solución de Controversias entre las Partes Contratantes

1.- Las Partes Contratantes acuerdan consultar y negociar cualquier asunto relacionado a la interpretación o la aplicación de este Acuerdo en caso de surgir alguna controversia respecto del mismo. Las Partes Contratantes otorgarán la atención necesaria y las oportunidades para llevar a cabo dichas consultas y negociaciones.

2.- En caso de que las consultas y negociaciones no resolviesen la controversia en un plazo de seis meses contados a partir de su inicio, cualquiera de las Partes Contratantes podrá, sin perjuicio de que acuerden algo distinto, someter la controversia a un tribunal arbitral compuesto por tres miembros. Cada Parte Contratante deberá designar un árbitro. Estos dos árbitros elegirán a un nacional de un tercer Estado quien, con la aprobación de ambas Partes Contratantes, será nombrado Presidente del tribunal. En caso de que alguno de los árbitros no se encuentre disponible para desempeñar sus funciones, se deberá designar un árbitro sustituto según lo dispuesto en este Artículo.

3.- Las Partes Contratantes deberán designar a sus respectivos árbitros en un plazo de dos meses contados a partir de la fecha en que una de ellas haya comunicado por escrito a la otra su deseo de someter la controversia a un tribunal arbitral. El Presidente de dicho tribunal será nombrado en un plazo de dos meses contados a partir de la fecha de la última designación de los árbitros arriba mencionados.

4.- Si dentro de los plazos previstos en el párrafo (3) de este Artículo no se hubieran efectuado las designaciones necesarias, cualquiera de las Partes Contratantes podrá, en ausencia de otro arreglo, invitar al Presidente de la Corte Internacional de Justicia a que proceda a los nombramientos necesarios. Si el Presidente fuere nacional de una de las Partes Contratantes o cuando, por cualquier razón, se hallare impedido de desempeñar dicha función, se invitará al Vicepresidente a efectuar los nombramientos necesarios. Si el Vicepresidente fuere nacional de alguna de las Partes Contratantes, o si se hallare también impedido de desempeñar dicha función, el miembro de la Corte Internacional de Justicia que le siga inmediatamente en el orden de precedencia y no sea nacional de alguna de las Partes Contratantes, será invitado a efectuar los nombramientos necesarios.

5.- El tribunal determinará sus propios procedimientos, salvo que las Partes Contratantes acuerden lo contrario y decidirá la controversia de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo y las reglas aplicables del derecho internacional. Dicho tribunal decidirá por mayoría de votos, y su decisión será definitiva y obligatoria para ambas Partes Contratantes.

6.- Cada Parte Contratante sufragará los gastos de su miembro del tribunal y de su representación en el procedimiento arbitral. Los gastos del Presidente, así como los demás gastos serán sufragados en principio por partes iguales por las Partes Contratantes. No obstante, el tribunal arbitral podrá determinar en su decisión que una mayor proporción de los gastos sea sufragada por una de las Partes Contratantes, y este laudo será obligatorio para las mismas.

ARTICULO DECIMO SEGUNDO

Entrada en vigor

1.- Las Partes Contratantes deberán notificarse por escrito sobre el cumplimiento de sus requisitos constitucionales en relación a la aprobación y entrada en vigor de este Acuerdo.

2.- Este Acuerdo entrará en vigor 30 días después de la fecha en que la última notificación referida en el párrafo (1) anterior haya sido recibida por la Parte Contratante en cuestión.

ARTICULO DECIMO TERCERO

Vigencia y Terminación

1.- Este Acuerdo permanecerá en vigor por un período de diez años y continuará vigente salvo que se le dé por terminado de acuerdo con el párrafo (2) de este Artículo.

2.- Ambas Partes Contratantes podrán dar por terminado este Acuerdo al final del período inicial de diez años o en cualquier momento en lo sucesivo, mediante previa notificación con doce meses de antelación y por escrito.

3.- Con relación a las inversiones realizadas mientras este Artículo está en vigor, sus disposiciones continuarán teniendo efecto respecto de dichas inversiones por un período posterior de diez años a la fecha de terminación del mismo.

Hecho en la Ciudad de Buenos Aires, el 13 de noviembre de 1996, en dos ejemplares originales en idioma español, siendo los dos textos igualmente auténticos.

**POR EL GOBIERNO DE LOS
ESTADOS UNIDOS MEXICANOS**

Herminio Blanco Mendoza
Secretario de Comercio y
Fomento Industrial

**POR EL GOBIERNO DE LA
REPÚBLICA ARGENTINA**

Armando Caro Figueroa
Ministro de Relaciones Exteriores,
Comercio Internacional y Culto,
a cargo

ANEXO

**Solución de Controversias entre un Inversor y la Parte Contratante
Receptora de la Inversión**

ARTICULO PRIMERO

**Solución de Controversias entre una Parte Contratante y
un Inversor de la otra Parte Contratante**

1.- El inversor de una Parte Contratante podrá, por cuenta propia o en representación de una asociación, sociedad o empresa de la otra Parte Contratante que sea una persona jurídica de su propiedad o bajo su control directo o indirecto, de acuerdo a las leyes y reglamentaciones de las Partes Contratantes, someter una reclamación a arbitraje, cuyo fundamento sea el que la otra Parte Contratante ha incumplido una obligación establecida en el presente Acuerdo.

2.- El inversor deberá presentar una reclamación conforme a este Acuerdo, tan pronto como haya tenido conocimiento del presunto incumplimiento, así como de las pérdidas o daños sufridos, o a más tardar en un período de cuatro años contados a partir de la fecha en la cual debió haber tenido conocimiento de ello.

3.- Una asociación, sociedad o empresa que sea una inversión no podrá presentar una reclamación a arbitraje conforme a este Acuerdo.

4.- El inversor no podrá presentar una reclamación conforme a este Acuerdo en representación de una asociación, sociedad o empresa, si esta última ha iniciado procedimientos ante cualquier tribunal judicial o administrativo con respecto a la medida presuntamente violatoria. Sin embargo, lo anterior no se aplica al ejercicio de recursos administrativos ante las propias autoridades ejecutoras de la medida presuntamente violatoria, previstos en la legislación de la Parte Contratante.

El inversor que presente una reclamación conforme a este Acuerdo o la asociación, sociedad o empresa en cuya representación se presente la reclamación por la vía de un inversor, no podrán iniciar procedimientos ante tribunal judicial o administrativo alguno respecto de la medida presuntamente violatoria.

ARTICULO SEGUNDO

Reglas de Arbitraje Aplicables

Las reglas de arbitraje aplicables señaladas en el Artículo Décimo del Acuerdo regirán el arbitraje y serán complementadas por las modificaciones previstas en este Anexo.

ARTICULO TERCERO

Número de Árbitros y Método de Nombramiento

1.- Sin perjuicio de que las partes en la controversia acuerden algo distinto, el tribunal estará integrado por tres árbitros. Cada una de las partes en la controversia nombrará un árbitro; el tercer árbitro, quien será el Presidente del órgano arbitral, será designado por las partes de común acuerdo.

2.- Los árbitros que se designen conforme a este Anexo, deberán contar con experiencia en derecho internacional y en materia de inversiones.

3.- Cuando un órgano arbitral establecido conforme a este Acuerdo no se integre en un plazo de 90 días a partir de la fecha en que la reclamación se someta al arbitraje, ya sea porque una parte en la controversia no designe árbitro o las partes no logren un acuerdo en la designación del Presidente del órgano arbitral, el Secretario General del C.I.A.D.I. ("Secretario General"), a petición de cualquiera de Ellas nombrará, a su discreción, al árbitro o árbitros no designados todavía. En caso del nombramiento del Presidente del órgano arbitral, el Secretario General deberá asegurarse que dicho Presidente no sea nacional de alguna de las referidas partes.

ARTICULO CUARTO

Acumulación de Procedimientos

1.- El tribunal de acumulación se instalará y procederá de conformidad con las reglas de arbitraje de la C.N.U.D.M.I., en todo lo que sea pertinente.

2.- Se acumularán procedimientos en los siguientes casos:

- a) cuando un inversor presente una reclamación en representación de una asociación, sociedad o empresa que esté bajo su control directo o indirecto y, de manera paralela, otro u otros inversores que tengan participación en la misma asociación, sociedad o empresa, pero sin tener el control de ella,

presenten reclamaciones por cuenta propia como consecuencia de los mismos incumplimientos; o

b) cuando se sometan a arbitraje dos o más reclamaciones que planteen en común cuestiones de hecho y de derecho.

3.- El tribunal de acumulación resolverá sobre la jurisdicción a la que habrán de someterse las reclamaciones y las examinará en conjunto.

ARTICULO QUINTO

Publicación de Laudos

El laudo definitivo se publicará únicamente en el caso de que exista acuerdo por escrito entre las partes en la controversia.

PROTOCOLO

En ocasión de la firma del Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Argentina para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones, los abajo firmantes han asimismo acordado las siguientes cláusulas, que forman parte de dicho Acuerdo:

· Con referencia al Artículo 3, párrafo 2:

Las Partes Contratantes no interpretarán este párrafo en el sentido de extender a los inversores de la otra Parte Contratante el beneficio de cualquier tratamiento, preferencia o privilegio, resultante de los acuerdos bilaterales que proveen financiación concesional suscritos entre la República Argentina con la República de Italia el 10 de diciembre de 1987 y con el Reino de España el 3 de junio de 1988.

· Con referencia al Artículo 10 y al Anexo de este Acuerdo:

Para los Estados Unidos Mexicanos las disposiciones relativas al Mecanismo de Solución de Controversias no se aplicarán a decisión alguna emitida por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

Hecho en la Ciudad de Buenos Aires, el 13 de noviembre de 1996, en dos ejemplares originales en idioma español, siendo los dos textos igualmente auténticos.

**Por el Gobierno de los
Estados Unidos Mexicanos**
Herminio Blanco Mendoza
Secretario de Comercio

**Por el Gobierno de la
República Argentina**
Armando Caro Figueroa
Ministro de Relaciones Exteriores

SUDÁFRICA

MERCOSUR/CMC/DEC. Nro. 36/00

NEGOCIACIONES CON LA REPÚBLICA DE SUDÁFRICA

VISTO: El Tratado de Asunción y el Protocolo de Ouro Preto

CONSIDERANDO:

Que en el marco de la estrategia de relacionamiento externo del MERCOSUR, una de las prioridades ha sido la celebración de acuerdos que incrementen los vínculos comerciales con otros países y bloques de países;

Que el MERCOSUR y la República de Sudáfrica podrían beneficiarse de una mayor aproximación de sus respectivas economías, mediante una liberalización del comercio;

El interés de que la aproximación comercial pueda evolucionar hacia la conformación de una zona de libre comercio entre el MERCOSUR y la República de Sudáfrica;

La necesidad de definir criterios para las negociaciones comerciales entre el MERCOSUR y la República de Sudáfrica;

EL CONSEJO DEL MERCADO COMÚN

DECIDE:

Art.1 - Autorizar al Grupo Mercado Común a iniciar negociaciones con la República de Sudáfrica con vistas a la firma de un Acuerdo Marco para la creación de una zona de libre comercio entre el MERCOSUR y la República de Sudáfrica.

XVIII CMC – Buenos Aires, 29/VI/00

PROYECTO DE ACUERDO-MARCO MERCOSUR-SUDÁFRICA

La República de Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay, Estados Partes del MERCOSUR y la República de Sudáfrica,

CONSIDERANDO:

Que las Partes reafirman su voluntad de mantener y reforzar las reglas de un comercio internacional libre, de conformidad con las normas de la Organización Mundial de Comercio;

Que el establecimiento de reglas claras, previsibles y duraderas es fundamental para estimular el desarrollo del comercio y de las inversiones recíprocas;

Que las Partes reafirman la importancia del principio del regionalismo abierto;

Que las Partes entienden que la formación de áreas de libre comercio constituye un instrumento de desarrollo económico y social que facilita la inserción internacional de sus economías, el acercamiento entre los pueblos y una mayor estabilidad internacional;

Que los acuerdos de libre comercio contribuyen a la expansión del comercio mundial;

Que el proceso de integración de las respectivas economías deberá abarcar la liberalización gradual y recíproca de los intercambios comerciales, además del establecimiento de vínculos de cooperación económica;

Convienen en celebrar el presente Acuerdo-Marco:

Artículo 1º

A los efectos del presente Acuerdo, las "Partes Contratantes", en adelante "las Partes", son el MERCOSUR y la República de Sudáfrica. Las "Partes Signatarias"

son los Gobiernos de la República del África del Sur, de la República de Argentina, de la República Federativa del Brasil, de la República del Paraguay y de la República Oriental del Uruguay.

Artículo 2º

El presente Acuerdo-Marco tiene por objetivo fortalecer las relaciones existentes entre las Partes, promover el incremento del intercambio comercial y establecer las condiciones para la creación de una área de libre comercio entre las Partes.

Artículo 3º

Para dar cumplimiento al objetivo citado en el art 2º, las Partes convienen en establecer las siguientes etapas:

- a. - Identificación de mecanismos para incrementar el comercio, incluyendo posibilidades para otorgarse preferencias arancelarias;
- b. - Negociación de un Acuerdo para crear una Zona de Libre Comercio, en conformidad con las normas de la OMC.

Artículo 4º

Las Partes instituyen una Comisión Negociadora que estará integrada pory porA efectos de cumplir con los objetivos citados en el art 2º, la Comisión Negociadora establecerá un cronograma de trabajo para las negociaciones.

Artículo 5º

La Comisión Negociadora tendrá las siguientes atribuciones:

- a) intercambiar información sobre el arancel vigente en cada Parte; sobre comercio bilateral y con terceros países y sobre las respectivas políticas comerciales;

b) intercambiar informaciones sobre acceso al mercado; barreras arancelarias y no arancelarias; normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias; normas de origen; disciplinas comerciales como régimen de salvaguardias preferenciales, medidas anti-dumping y derechos compensatorios; solución de controversias; regímenes aduaneros especiales.

c) identificar y proponer medidas para alcanzar los objetivos fijados en el punto a. del artículo 3º, incluyendo medidas de facilitación de negocios;

d) establecer los criterios para la negociación de un Acuerdo para la creación de una Zona de Libre Comercio entre el Mercosur y la Republica de Sudáfrica;.

e) negociar, con base en los criterios establecidos, un Acuerdo para la creación de una Zona de Libre Comercio entre el Mercosur y la Republica de Sudáfrica;

f) cumplir con las demás tareas que las Partes se le encomienden,

Artículo 6º

Con el objetivo de ampliar el conocimiento recíproco sobre las oportunidades comerciales y de inversiones existentes de lado a lado, las Partes estimularán las actividades de promoción económica y comercial, por medio de talleres, misiones empresariales, ferias y exposiciones.

Artículo 7º

Las Partes estimularán el desarrollo de acciones conjuntas orientadas a la ejecución de proyectos de cooperación en el área agrícola e industrial, mediante, inter alia, el intercambio de informaciones, la realización de programas de entrenamiento y de misiones técnicas.

Artículo 8º

Las Partes promoverán la expansión y diversificación del comercio de servicios en sus territorios, en un plazo a ser determinado por la Comisión Negociadora, y

de acuerdo con los compromisos asumidos en el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS).

Artículo 9°

Las Partes acuerdan cooperar para promover el acercamiento de los organismos respectivos en materia de sanidad vegetal y animal, estandarización y calidad de productos alimenticios e industriales, reconocimiento de procedimientos de evaluación de la conformidad, en compatibilidad con los criterios internacionales.

Artículo 10°

El presente Acuerdo entrará en vigor en la fecha de su firma por las Partes Signatarias.

Intercambio Comercial y Cooperación Económica en Africa Austral

OTOÑO INVIERNO 2002/2003

ESTADO DE AGUASCALIENTES

PRODUCTOS	SUPERFICIE HA		COSECHADA	SEMBRADA		PRODUCCIÓN PROGRAMADA	PRODUCCIÓN OBTENIDA		OBTENIDA %
	PROGRAMADA	SEMBRADA		%	%		PROGRAMADA	OBTENIDA	
HORTALIZAS									
AJO	320	308	300	95.63		3.520		4.200	119.57
FORRAJEROS									
AVENA FORRAJERA	4.000	3.908	3.968	99.20		104.000		105.315	101.28
TOTAL	4.880	4.804	4.770	98.87		110.388		121.851	104.59
PRIMAVERA VERANO 2003									
BÁSICOS									
MAIZ GRANO	56.025	51.893	41	50.57		40.357		204	0.51
HORTALIZAS									
CHILE VERDE	1.275	1.235	17	0.00		10.700		124	1.16
TOMATE ROJO (TOMATE)	331	508	118	161.93		8.937		3.032	33.93
TOMATE VERDE	340	508	330	170.16		0.120		5.966	97.98
TOTAL	125.891	65.458	840	51.94		1.048.281		18.123	1.73
PERENNES 2003									
FORRAJEROS									
ALFALFA VERDE	7.072	8.351	7.981	105.85		692.450		557.901	81.74
FRUTAS									
GUAYABA	6.867	6.877	6.869	100.15		108.499		26.816	24.53
UVA	1.174	1.134	-	58.59		10.690		-	0.00
TOTAL	16.406	17.320	13.287	105.57		814.647		581.283	72.59

SITUACIÓN AL 31 DE JULIO DE 2003

NOTA: EL TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCIÓN SE REFIERE A LA SUMA DE LOS CULTIVOS DE SEGUIMIENTO PERMANENTE

SERVICIO DE INFORMACIÓN Y ESTADÍSTICA AGROALIMENTARIA Y PESQUERA

AVANCE DE SIEMBRAS Y COSECHAS



REGISTRO DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA MEJICANA EN CADA UNA DE SUS PROVINCIAS

OTONO INVIERNO 2002/2003		ESTADO DE BAJA CALIFORNIA					
PRODUCTOS	SUPERFICIE HA		SEMIPLUG. %	PRODUCCION TON		OBT. PROG. %	
	PROGRAMADA	SEMBRADA		COSECHADA	OBTENIDA		
BASICOS							
TRIGO GRANO	98,094	108,569		91,673	478,983	578,881	
HORTALIZAS							
AJO	600	478		443	4,100	3,103	
CEBOLLA	924	5,778		4,793	23,608	58,781	
TOMATE ROJO (TOMATE)	975	940		23	37,708	403	
TOTAL	118,428	114,386		106,238	792,740	102,722	
PRIMAVERA VERANO 2003							
BASICOS							
ALGODON SEMILLA	25,000	15,828			48,184	0.00	
HORTALIZAS							
CEBOLLA	2,501	4,044	20		68,708	0.23	
TOMATE ROJO (TOMATE)	4,224	3,855			180,777	0.00	
TOMATE VERDE	456	424			9,042	0.00	
TOTAL	33,221	42,192	24		523,188	0.04	
PERENES 2003							
FORRAJEROS							
ALFALFA VERDE	31,500	35,166		32,654	2,118,107	97.04	
FRUTAS							
NARANJA	679	569	438		7,907	94.15	
UVA	5,012	5,390	1,503		54,514	15.18	
HORTALIZAS							
ESPARRAGO	3,382	3,179	2,870		12,129	97.03	
TOTAL	42,319	48,233	38,141		2,205,438	85.08	

SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003
NOTA: EL TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCION SE REFIERE A LA SUMA DE LOS CULTIVOS DE SEGURIMIENTO PERENAL

ESTADO DE CALIFORNIA

OTOÑO INVIERNO 2002/2003		ESTADO DE BAJA CALIFORNIA SUR						
PRODUCTOS	SUPERFICIE HA		COSECHADA	REABPICA		PRODUCCION TON		OBT. PROS. %
	PROGRAMADA	SEMBRADA		%	%	PROGRAMADA	OBTENIDA	
BASICOS								
MAIZ GRANO	2,259	2,272	1,775	98.83		13,162	11,004	83.93
TRIGO GRANO	2,500	2,645	2,250	105.20		15,000	13,500	90.00
HORTALIZAS								
CHILE VERDE	1,380	1,435	1,170	103.99		27,520	29,808	108.31
TOMATE ROJO (JITOMATE)	1,095	1,802	1,194	164.57		40,275	34,703	86.17
TOTAL	9,163	11,307	9,245	123.13		117,621	117,269	91.88
PRIMAVERA VERANO 2003								
BASICOS								
MAIZ GRANO	805	2,895	198	479.86		2,601	373	14.34
HORTALIZAS								
CHILE VERDE	357	521	20	141.96		13,788	87	0.49
TOMATE ROJO (JITOMATE)	1,205	520	72	43.15		47,800	634	1.37
TOTAL	4,166	7,807	302	187.67		192,891	4,929	4.79
PERENNES 2003								
FORRAJEROS								
ALFALFA VERDE 1/	4,081	4,129	3,805	101.18		239,640	281,314	96.83
FRUTAS								
NARANJA	2,278	2,171	1,810	95.30		23,617	8,600	36.41
HORTALIZAS								
ESPARRAGO	1,721	1,029	1,344	91.24		2,568	2,600	101.25
TOTAL	9,238	9,044	7,441	97.90		379,097	295,661	90.14

SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003
INDICA EL TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCION QUE REFIERE A LA SIEMEN DE LOS CULTIVOS DE SEGMENTO ASESIAL
Y LOS DATOS DE REPORTAN EN VERDE, PERO EL PRODUCCION LA CORRESPONDE EN AGRICULTIVO, EL COEFICIENTE DE VERDE A AGRICULTIVOS DE 5 A 100.000.000

ESTADO DE BAJA CALIFORNIA SUR

ESTADO DE SONORA

PRODUCTOS	SUPERFICIE HA		SEMB-PROG		PRODUCCION TON		COST PROG
	PROGRAMADA	SEMERADA	COSECHADA	%	PROGRAMADA	OBTENIDA	%
BASICOS							
MAIZ GRANO	30,000	35,722	31,180	119.07	177,000	205,504	116.14
TRIGO GRANO	180,000	250,975	249,880	132.09	1,121,000	1,259,043	115.85
-ORTALIZAS							
AJO	599	200	48	37.11	3,459	331	9.92
CALABACITA	950	2,516	2,516	264.24	19,134	42,013	219.57
CHILE VERDE	2,000	2,259	1,881	112.99	27,000	29,980	110.99
PAPA	6,000	11,773	7,098	158.22	150,000	157,484	120.59
SANDIA	3,360	1,028	1,538	48.39	91,509	40,699	44.40
TOMATE ROJO (JITOVATE)	1,000	1,473	1,473	147.30	20,000	49,207	189.37
TOMATE VERDE	2,459	5,467	3,158	222.33	41,709	44,158	105.65
TOTAL	237,507	376,734	349,919	131.03	1,879,366	2,149,428	114.38
PRIMAVERA VERANO 2003							
BASICOS							
ALGODON SEMILLA	2,855	4,974	-	157.34	5,060	-	0.00
-ORTALIZAS							
CALABACITA	1,272	373	252	29.32	17,100	3,024	17.59
CHILE VERDE	675	147	31	25.57	5,128	902	17.59
MELON	1,212	108	15	8.75	29,000	270	0.91
SANDIA	714	277	172	36.90	10,860	5,937	35.17
TOTAL	57,289	39,235	2,556	60.73	239,740	49,248	17.05
PERENNES 2003							
-ORTALIZAS							
ALFALFA VERDE V	21,028	24,559	17,917	113.69	1,237,455	919,315	74.39
FRUTALES							
NARANJA	3,835	5,860	4,070	100.17	173,502	181,987	93.36
LIMA	23,265	27,600	17,531	97.58	344,069	219,113	63.39
-ORTALIZAS							
ESPARRAGO	7,000	7,015	8,814	100.21	29,352	29,097	102.54
TOTAL	71,559	79,638	87,688	102.90	1,775,933	1,349,084	73.87

SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003

NOTA: EL TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCION SE REFIERE A LA SUMA DE LOS CULTIVOS DE SEMBRANTO MENSUAL
Y CON DATOS DE REPORTAN EN VERDES, PERO EL PRODUCCION LO CONSERVABA EN AGRI-CULTIVO, EL COSTO FUENTE DE VERDE A AGRI-CULTIVO DE 3 A 1 TONELADAS

429
469

DISTRITO FEDERAL

OTONO INVIERNO 2002/2003			DISTRITO FEDERAL				
PRODUCTOS	SUPERFICIE HA		CUBIERTA	SEMBRADO		PRODUCCION TON	
	PROGRAMADA	SENERADA		%	PROG	OBTENIDA	OBT APROD. %
HORTALIZAS							
BROCOLI	155	182	182	117.42	2.208	2.174	91.81
TOTAL	378	216	216	57.94	4.878	2.847	59.83
PRIMAVERA VERANO 2003							
BASICOS							
MAIZ GRANO	6,915	5,430	-	52.99	10,414	-	0.00
HORTALIZAS							
CALABACITA	108	112	45	105.66	1,248	532	42.63
PAPA	424	328	-	75.12	9,064	-	0.00
TOMATE VERDE	28	25	-	100.00	225	-	0.00
ZANAHORIA	75	52	-	69.33	260	-	0.00
FORRAJEROS							
AVEÑA FORRAJERA	8,262	8,104	-	98.74	35,583	-	0.00
TOTAL	17,361	15,200	102	90.36	75,771	1,280	1.70
PERENNES 2003							
FORRAJEROS							
ALFALFA VERDE	28	37	37	132.14	3,580	2,359	70.21
FRUTAS							
MANZANA	25	25	-	100.00	200	-	0.00
HORTALIZAS							
NOPALITOS	4,176	4,176	4,176	100.00	334,080	213,350	63.85
TOTAL	4,379	4,274	4,276	99.89	337,622	215,770	63.87

SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003

NOTA: EL TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCION SE REFIERE A LA SUMA DE LOS CULTIVOS DE SEGUIMIENTO MENSUAL

ESTADO DE CAMPECHE

ESTADO DE CAMPECHE									
PRODUCTOS		SUPERFICIE HA		COSECHADA	SEMP/PROD %	PRODUCCION TON		OBT. PROG. %	
PROGRAMADA	SEMBRADA	PROGRAMADA	OBTENIDA						
OTONO INVIERNO 2002/2003									
BASICOS									
ARROZ PALAY	1,200	1,050	700	140.00	5,400	3,055	50.57		
MAIZ GRANO	7,372	5,977	3,707	32.19	9,505	4,073	42.58		
HORTALIZAS									
SANDIA	1,455	1,134	1,134	77.94	30,275	31,070	85.65		
TONATE ROJO (JITOMATE)	383	222	322	54.07	7,008	8,084	86.08		
TOTAL	16,732	15,709	10,107	93.88	68,637	81,499	77.13		
PRIMAVERA VERANO 2003									
BASICOS									
ARROZ PALAY	19,740	3,750	-	19.20	67,374	-	0.00		
MAIZ GRANO	145,408	132,930	-	91.39	289,650	-	0.00		
HORTALIZAS									
CHILE VERDE	8,153	4,777	-	58.59	42,700	-	0.00		
TOTAL	174,661	141,677	-	81.08	323,169	-	0.00		
PERENNES 2003									
INDUSTRIALES									
CASA DE AZUCAR	8,255	8,800	5,701	82.37	220,500	250,131	113.44		
FRUTAS									
MANGO	3,054	2,825	2,379	92.50	33,400	28,535	80.34		
NARANJA	5,251	5,058	1,248	90.90	68,700	12,230	17.81		
TOTAL	16,424	17,040	10,104	85.96	249,942	289,176	124.17		

SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003
NOTA: EL TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCION DE REFIERE A LA SUMA DE LOS CUADROS DE SIGUIENTES HOJAS

ESTADO DE COLIMA

ESTADO DE COLIMA						
OTOÑO INVIERNO 2002/2003						
PRODUCTOS	SUPERFICIE HA		SEMAJ/PROG. %	PRODUCCIÓN TON		CMT/PROG. %
	PROGRAMADA	SEMIERADA		PROGRAMADA	OBTENIDA	
BASICOS	1,553	1,025	66.00	5,360	3,221	60.06
MAIZ GRANO						
HORTALIZAS	940	452	70.63	17,753	16,403	92.40
CHILE VERDE	1,942	679	34.98	50,812	16,764	33.05
MELON	1,060	528	55.28	31,634	17,598	55.63
SANEA	374	281	75.13	4,037	2,001	49.57
TOMATE VERDE						
TOTAL	7,314	4,364	57.81	148,397	86,269	57.48
PRIMAVERA VERANO 2003						
BASICOS	2,357	894	37.95	12,718	-	0.00
ARROZ PALAY						
MAIZ GRANO	15,342	4,292	27.99	39,597	-	0.00
FORRAJEROS						
SORGO FORRAJERO	2,338	1,033	44.22	60,820	-	0.00
TOTAL	20,040	6,220	28.31	137,235	-	0.00
PERENNES 2003						
INDUSTRIALES	10,400	16,467	100.04	655,939	643,328	128.57
CAÑA DE AZUCAR						
COFRA	22,713	23,303	102.60	39,611	32,177	85.98
FRUTAS						
LIMON	28,041	25,152	103.96	524,223	213,339	40.70
MANGO	3,740	4,266	114.06	83,749	52,539	62.40
PLATANO	5,516	5,516	100.00	147,659	92,068	62.34
TOTAL	74,353	76,793	106.04	1,444,091	1,239,297	85.87

SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003

NOTA: EL TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCION SE REFIERE A LA SUMA DE LOS CULTIVOS DE SEGUIMIENTO PERENNAL

ESTADO DE MEXICO

OTONO INVIERNO 2002/2003		ESTADO DE MEXICO						
PRODUCTOS	SUPERFICIE HA		SEMBRADA	COSECHADA	SEMBRADA %	PRODUCCION TON		OBT. PROMEDIO %
	PROGRAMADA	SEMBRADA				PROGRAMADA	OBTENIDA	
HORTALIZAS								
CEBOLLA	282	274	274	274	0.00	4,741	7,580	159.88
PAPA	845	239	239	239	37.05	15,370	4,478	28.13
TOMATE VERDE	405	725	725	718	180.58	7,178	9,420	131.23
FORRAJEROS								
AVENA FORRAJERA	4,514	4,108	4,108	4,089	90.98	109,458	92,445	75.30
TOTAL	6,152	6,723	6,723	6,399	92.47	159,249	119,802	72.55
PRIMAVERA VERANO 2003								
BASICOS								
MAIZ GRANO	804,297	579,075		10	95.93	1,241,108	-	0.00
TRIGO GRANO	15,985	23,816			149.93	29,229	15	0.05
HORTALIZAS								
CALABACITA	1,168	974	974	49	93.53	17,529	508	2.90
PAPA	4,172	3,263	3,263	15	78.10	111,375	291	0.20
TOMATE ROJO (JITOMATE)	314	274	274	95	97.28	4,933	1,950	36.53
TOMATE VERDE	1,378	2,825	2,825	89	205.73	17,603	588	5.04
ZANAHORIA	1,385	1,023	1,023		73.93	24,838		0.00
FORRAJEROS								
AVENA FORRAJERA	27,720	40,641	40,641	350	107.57	610,407	6,710	1.10
TOTAL	754,132	737,201	737,201	1,171	98.05	4,038,722	21,673	0.53
PERENNES 2003								
FORRAJEROS								
ALFALFA VERDE	12,091	12,050	12,050	12,050	99.68	317,853	735,702	88.98
FRUTALES								
AGUACATE	2,024	1,591	1,591	813	79.39	13,975	10,203	76.28
DURAZNO	3,283	3,267	3,267	2,372	101.85	10,220	22,682	222.04
GUAYABA	897	210	210	687	118.21	7,219	7,920	108.89
MANGO	512	592	592	388	114.29	4,797	3,578	74.61
TOTAL	20,738	20,738	20,738	17,749	102.98	872,631	791,126	90.67

SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003
NOTA: EL TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCION SE REFIERE A LA SUMA DE LOS CULTIVOS DE SEGURIDAD MENSUAL

ESTADO DE DURANDO

OTONO INVIERNO 2002/2003		ESTADO DE DURANGO					
PRODUCTOS	SUPERFICIE HA		SEMI-PROD. %	PRODUCCION TON		UNITARIOS %	
	PROGRAMADA	SENERADA		COSECHADA	PROGRAMADA		OBTENIDA
BASICOS							
TRIGO GRANO	3,336	1,293		1,195	12,337	5,081	41.16
FORRAJEROS							
AVENA FORRAJERA	12,018	12,022		12,026	157,260	318,971	200.75
TOTAL	15,354	17,188		17,023	172,392	347,378	198.13
PRIMAVERA VERANO 2003							
BASICOS							
FRUOL	285,525	228,117			159,784		0.90
MAIZ GRANO	214,847	105,529	30		293,719	90	0.03
HORTALIZAS							
CHILE VERDE	7,128	6,231	95		59,629	1,423	2.51
MELON	2,950	2,719	511		53,750	15,438	26.71
PAPA	751	763	101.80		7,755		0.00
TOTAL	616,783	488,338	2,803		1,450,864	100,238	6.91
PERENNES 2003							
FORRAJEROS							
ALFALFA VERDE	22,385	24,445		23,336	1,330,398	1,298,412	97.00
FRUTAS							
AGUACATE	513	479	410		2,847	1,482	55.23
MANZANA	13,117	12,629			43,200	-	0.00
NUEZ	3,042	3,258			2,847	-	0.00
TOTAL	40,060	47,388	24,612		1,469,237	1,302,373	90.18

SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003
NOTA: EL TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCION SE REFIERE A LA SUMA DE LOS CUENTOS DE SEGUIMIENTO PERMANENTE

ESTADO DE JALISCO

OTONO INVIERNO 2002/2003		ESTADO DE JALISCO				
PRODUCTOS	SUPERFICIE HA		SEMI-PRG.		PRODUCCION TON	
	PROGRAMADA	SEMI-PRG.	SEMI-PRG.	PRG.	OTON.	PRG.
BASICOS	6,857	11,822	11,822	47,417	41,271	91,20
TRIGO GRANO						
HORTALIZAS	1,149	1,105	1,105	15,154	11,518	75,68
CALABACITA	778	555	555	18,524	10,933	65,40
CEBOLLA	1,205	1,042	1,042	27,753	24,434	86,01
CHILE VERDE	1,117	502	489	23,251	7,590	31,05
MELON	3,509	4,075	3,849	141,084	132,510	93,92
SANDIA	1,317	923	815	13,254	11,348	78,07
TOMATE VERDE	48,658	50,505	49,758	554,069	478,389	84,17
TOTAL						
PRIMAVERA VERANO 2003						
BASICOS	683,632	605,520	56,02	2,862,358	-	0,00
MAIZ GRANO	72,459	59,834	72,50	370,754	-	0,00
HORTALIZAS						
CEBOLLA	1,408	834	60,30	31,455	-	0,00
CHILE VERDE	5,014	1,826	32,47	58,519	-	0,00
PAPA	2,418	129	5,33	74,339	-	0,00
TOMATE ROJO (JITOMATE)	2,698	847	31,89	82,705	-	0,00
TOMATE VERDE	5,905	4,075	69,53	70,153	-	0,00
TOTAL	917,027	779,556	94,09	6,074,964	22,709	0,34
PERIENES 2003						
INDUSTRIAL						
CANA DE AZUCAR	60,440	63,980	63,185	4,358,569	5,457,902	112,34
FORRAJEROS	9,092	9,607	9,782	359,759	513,623	89,74
ALFALFA VERDE Y						
FRUTALES	4,423	5,361	3,632	42,129	35,291	83,81
MANGO	2,526	2,639	104,47	106,201	28,830	25,28
PLATANO						
TOTAL	85,439	93,700	88,699	5,070,369	6,139,769	103,33

SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003
NOTA: EL TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCION SE REFIERE A LA SUMA DE LOS CUALQUIER DE SEGUIMIENTO MENSUAL.
LOS DATOS SE REPORTAN EN VERDE, PERO EL PRODUCCION LA COMERCIALIZA EN AZULADA, EL CORRESPONDIENTE DE VERDE A ACTUACIONES DE A 11000000.

ESTADO DE MICHOCACÁN

OTONO INVIERNO 2002/2003		ESTADO DE MICHOCACÁN					
PRODUCTOS	SUPERFICIE HA		SEAB. PROD.		PRODUCCION TON		OBT. PROD. %
	PROGRAMADA	SEMBRADA	COSECHADA	%	PROGRAMADA	OBTENIDA	
BASICOS	29,705	33,974	33,780	114.37	182,363	170,902	93.72
TRIGO GRANO							
HORTALIZAS	2,875	1,664	1,049	57.93	103,779	52,572	50.95
MELON	990	634	480	84.54	25,438	10,406	40.91
PAPA	2,821	1,922	1,922	70.26	81,597	50,515	74.28
TOMATE ROJO (JITOMATE)	1,265	933	866	77.71	21,347	13,473	63.11
TOMATE VERDE	87,932	87,078	83,922	95.63	1,067,116	861,216	73.58
TOTAL							
PRIMAVERA VERANO 2003							
BASICOS	459,888	368,077	-	73.33	1,470,069	-	0.00
MAIZ GRANO	141,239	90,443	-	64.04	738,878	-	0.00
SORGO GRANO							
HORTALIZAS	3,887	1,656	71	44.31	142,140	2,854	1.97
CEBOLLA	3,842	679	304	17.37	87,901	1,392	2.92
CHILE VERDE	3,013	879	-	20.17	101,515	-	0.00
PAPA	5,115	2,707	48	54.10	172,112	960	2.56
TOMATE ROJO (JITOMATE)	1,326	1,146	30	86.23	18,557	490	3.48
TOMATE VERDE							
TOTAL	713,860	492,047	878	97.37	3,574,332	18,676	3.47
PERENNES 2003							
INDUSTRIAL							
CAÑA DE AZUCAR	18,820	15,239	14,937	20.32	1,647,510	1,252,169	79.62
COPRA	7,192	7,195	7,195	100.00	6,970	3,510	47.58
FRUTALES							
AGUACATE	83,322	26,001	71,222	103.59	559,418	421,013	40.99
DURAZNO	7,102	7,168	6,100	100.00	43,678	23,981	77.57
GUAYABA	7,755	9,727	6,941	112.48	132,260	89,108	67.40
LIMON	34,838	34,838	29,195	100.00	368,142	225,217	61.88
MANGO	23,041	23,941	20,307	100.00	143,313	123,038	88.85
PLATANO	3,749	3,749	3,589	100.00	107,787	40,082	43.31
TOTAL	185,763	197,006	167,402	100.12	3,634,332	2,445,666	67.57
SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003							
NOTA: EL TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCION SE REFIERE A LA SUMA DE LOS CULTIVOS DE SEGURIMIENTO MENSUAL							

ESTADO DE MORELOS

OTOÑO INVIERNO 2002/2003			ESTADO DE MORELOS				
PRODUCTOS	SUPERFICIE HA		Cosecha	SEB/PROD %	PRODUCCION TON		SEB/PROD %
	PROGRAMADA	SENERADA			PROGRAMADA	OBTENIDA	
BASICOS	3,337	1,422	1,392	42.93	11,810	4,844	41.02
MAIZ GRANO							
HORTALIZAS	1,385	1,148	1,118	83.98	20,421	20,175	98.80
CALABACITA	3,224	2,619	2,115	65.23	113,118	92,400	85.16
CEBOLLA	138	104	104	75.38	2,913	1,695	58.19
TOMATE ROJO (TOMATE)	6	226	224	3,768.97	64	3,194	3,302.38
TOMATE VERDE							
TOTAL	9,690	7,182	8,608	74.12	165,722	101,059	
PRIMAVERA VERANO 2003							
BASICOS	35,364	27,117		76.93	116,885	-	0.00
MAIZ GRANO	40,358	37,459		92.14	190,224	-	0.00
HORTALIZAS							
CALABACITA	387	198	7	28.53	9,089	210	2.32
CEBOLLA	1,890	184		9.70	44,274	-	0.00
TOMATE ROJO (TOMATE)	3,658	3,237	2	53.90	72,941	60	0.08
TOMATE VERDE	2,371	2,687		100.77	30,890	-	0.00
TOTAL	96,958	78,741	349	79.96	573,049	4,370	0.75
PERENNES 2003							
INDUSTRIALES	14,407	15,543	12,784	107.89	1,711,695	1,341,980	78.81
CANA DE AZUCAR							
FRUTAS	2,374	2,339	2,052	100.59	19,948	19,368	92.19
AGUACATE	309	995	380	114.50	12,685	1,440	11.37
DURAZNO	507	507	640	100.00	3,265	9,345	148.77
MANGO							
HORTALIZAS	1,745	1,745	1,380	100.00	61,075	39,512	58.54
NO PALITOS	20,467	22,040	18,902	107.39	1,817,848	1,413,639	77.89
TOTAL							

SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003

NOTA: EL TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCION SE REFIERE A LA SUMA DE LOS CULTIVOS DE SEGUIMIENTO PERMANENTE

ESTADO DE GUANAJUATO

PRODUCTOS	SUPERFICIE A				SEMILOG.		PRODUCCION TON		IND. PRICE	
	PRIMAVERA	VERANO	OTRO	TOTAL	%	SEMILOG.	PRIMAVERA	VERANO	%	IND. PRICE
OTONO INVIERNO 2002/2003										
BASICOS										
CEBADA GRANO	95,918	91,135		187,053	138.36		292,728		443,472	148.95
TRIGO GRANO	32,931	55,514		88,445	188.58		165,816		195,493	119.59
HORTALIZAS										
A.C	1,896	1,456		3,352	77.30		12,731		10,592	83.20
CEBOLLA	3,632	3,355		6,987	91.62		76,636		74,586	97.08
CHILE VERDE	696	808		1,504	142.60		6,021		5,702	94.70
PAPA	2,130	2,675		4,805	139.45		60,450		45,478	78.90
TONATE VERDE	1,536	2,156		3,692	137.65		16,224		20,507	144.17
ZANAHORIA	2,644	2,445		5,089	67.10		55,943		58,499	65.71
TOTAL	132,235	180,822		313,057	138.74		1,018,434		1,187,849	114.31
PRIMAVERA VERANO 2003										
BASICOS										
SORGO GRANO	235,308	234,175		469,483	56.62		1,325,050		535	0.00
MAIZ GRANO	413,038	358,744		771,782	56.30		952,738		535	0.06
HORTALIZAS										
CEBOLLA	5,980	4,508		10,488	60.79		82,480		3,240	3.93
CHILE VERDE	5,174	7,251		12,425	142.91		43,103		90	0.21
PAPA	2,158	1,545		3,703	71.59		58,188		0.00	0.00
ZANAHORIA	1,035	821		1,856	44.62		42,275		780	1.85
TOTAL	836,748	754,778		1,591,526	89.49		2,457,695		27,028	0.78
PERENNES 2003										
FORRAJES										
ALFALFA VERDE	56,203	58,928		115,131	104.73		3,563,441		2,931,204	75.12
FRUTALES										
AGUACATE	381	395		776	101.05		1,740		786	45.02
GUAYABA	174	190		364	108.20		507		105	11.33
HORTALIZAS										
ESPARRAGO	3,614	3,550		7,164	90.08		18,516		5,712	30.65
TOTAL	60,052	63,024		123,076	104.39		3,930,614		2,941,490	74.92

SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003

NOTA: EL TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCION SE REFIERE A LA SUMA DE LOS CUADROS DE REGISTRO DE PRODUCCION

ESTADO DE CHIHUAHUA

OTONO INVIERNO 2002/2003							ESTADO DE CHIHUAHUA						
PRODUCTOS	PROGRAMADA		SUPERFICIE HA		SEMBRADO %	PRODUCCION TON		OBT. PROG. %					
	PROGRAMADA	SEMBRADA	COSECHADA	PROGRAMADA		OBTENIDA							
BASICOS													
TRIGO GRANO	9,208		8,207		95.03	49,988	43,641	87.31					
HORTALIZAS													
CEBOLLA	1,752		1,406		20.09	53,059	63,408	100.55					
FRIJOLAJEROS													
AVENA FORRAJERA	12,043		11,509		91.74	149,953	253,757	169.10					
TOTAL	20,488		20,760		97.53	292,100	385,999	131.10					
PRIMAVERA VERANO 2003													
BASICOS													
MAIZ GRANO	289,743		260,744		77.76	735,197	-	0.00					
FRIJOL	172,877		50,388	156	51.66	108,575	200	0.18					
HORTALIZAS													
CEBOLLA	3,485		2,812	126	74.74	117,783	5,007	4.28					
CHILE VERDE	22,161		19,407	3,487	87.57	515,587	28,838	5.70					
PAPA	7,028		9,011	50	127.13	184,527	1,250	0.76					
SANDIA	4,455		5,270	1,494	118.43	142,825	21,021	15.14					
TOMATE ROJO (JITOMATE)	1,291		719	114	55.40	38,425	1,442	3.75					
TOTAL	847,528		582,408	6,087	60.11	4,572,940	83,827	1.83					
PERENNES 2003													
FRIJOLAJEROS													
ALFALFA VERDE 1/	57,552		60,913	60,848	105.84	4,487,095	2,507,415	55.70					
FRUTAS													
MANZANA	24,011		26,202	-	109.29	332,805	-	0.00					
NUJZ	28,333		32,212		113.69	59,470	-	0.00					
TOTAL	111,792		119,887	61,601	108.78	4,889,240	2,507,415	51.23					

SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003

NOTA: EL TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCION SE MUESTRA A LA SUMA DE LOS CULTIVOS DE SEGUIMIENTO GENERAL Y LOS DATOS DE REPORTAN EN VERDE, PERO EL PRODUCTOR LA CONDENSA EN AGREGADA EL COEFICIENTE DE VERDE A ACTUALIZADO ES DE 5 A 1 TON/HA/MS

ESTADO DE COAHUILA

OTONO INVERNO 2002/2003

ESTADO DE COAHUILA

PRODUCTOS	SUPERFICIE HA		COSECHADA	SOMB.FRUG.		PRODUCCION TON		OBT.PROG.
	PROGRAMADA	SEMBRADA		%	%	PROGRAMADA	OBTENIDA	%
BASICOS								
TRIGO GRANO	6,301	4,711	4,920	74.77		12,505	7,598	60.68
FORRAJES								
AVENA FORRAJERA	14,274	17,450	17,318	122.25		380,151	458,453	117.80
TOTAL	20,575	22,161	22,238	91.94		422,657	476,051	112.24

PRIMAVERA VERANO 2003

BASICOS								
FRUTOS	9,679	3,502	585	35.45		7,831	637	8.13
MAIZ GRANO	39,400	23,699	-	60.12		42,434	-	0.00
FORRAJES								
MAIZ FORRAJERO	5,588	6,077	1,956	156.75		250,837	83,574	33.32
SORGO FORRAJERO	30,612	22,975	1,430	74.57		703,521	50,240	7.59
HORTALIZAS								
CHILE VERDE	539	391	132	73.06		10,208	2,203	21.58
MELON	4,193	3,286	2,818	77.29		113,475	48,939	43.03
PAPA	1,605	1,583	-	98.63		63,800	-	0.00
SANDIA	58	1,282	1,183	1,308.18		877	35,123	4,004.30
TOMATE ROJO (TOMATE)	542	516	394	56.57		13,124	7,497	57.12
TOTAL	100,542	72,454	8,504	72.08		1,368,062	244,327	17.98

PERENNES 2003

FORRAJES								
ALFALFA VERDE	23,174	24,410	23,828	106.32		1,451,470	1,240,090	85.44
FRUTAS								
MANZANA	7,631	7,720	-	102.51		40,800	-	0.00
NUEZ	11,750	11,536	-	98.20		14,193	-	0.00
UVA	886	573	-	56.11		3,400	-	0.00
TOTAL	42,627	44,273	23,828	104.10		1,878,163	1,240,090	66.13

SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003

NOTA: EL TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCION SE REFIERE A LA SUMA DE LOS CULTIVOS DE SEGURITIVO MENSUAL

ESTADO DE GUERRERO

PRODUCTOS	ESTADO DE GUERRERO				
	SUPERFICIE HA		SEMBLADO %	PRODUCCION TON	
	PROGRAMADA	SEMBRADA		PROGRAMADA	OBTENIDA
BASICOS					
MAIZ GRANO	24,720	22,351	90.42	50,700	58,908
HORTALIZAS					
CALABACITA	308	269	73.10	8,091	4,171
MELON	2,868	3,378	113.75	61,405	73,700
SANDIA	1,372	1,134	82.65	19,142	18,508
TOTAL	37,241	35,158	94.41	220,198	222,937
PRIMAVERA VERANO 2003					
BASICOS					
MAIZ GRANO	408,916	396,624	94.67	1,170,850	-
SORGO GRANO	3,573	11,680	56.05	48,400	-
HORTALIZAS					
CHILE VERDE	754	749	99.34	3,057	-
SANDIA	1,780	802	45.07	24,112	-
TOMATE ROJO (TOMATE)	883	630	52.24	14,146	-
TOTAL	566,632	427,847	84.41	1,368,055	-
PERENNES 2003					
INDUSTRIALES					
CAFE CEREZA	44,324	39,000	87.87	50,250	40,714
COPRA	69,141	69,221	100.12	92,972	77,380
FRUTAS					
LIMON	7,408	7,278	98.25	38,307	43,590
MANGO	8,511	21,112	114.05	170,800	176,008
PLATANO	2,922	2,925	103.26	62,522	48,204
TOTAL	146,207	149,624	98.23	485,818	416,409

SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003

NOTA: EL TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCION SE REFIERE A LA SUBSIDIO DE LOS CULTIVOS DE REGIMIENTOS MENSUAL

ESTADO DE HIDALGO

OTONO INVIERNO 2002/2003		ESTADO DE HIDALGO				
PRODUCTOS	PROGRAMADA	SUPERFICIE HA		SEMPROSA %	PRODUCCION TON	
		SEBRADA	COSECHADA		PROGRAMADA	OBTENIDA
BASICOS	25,510	22,108	21,881	96.68	49,308	39,893
MAIZ GRANO	6,129	5,672	5,541	92.54	4,559	4,282
FRUJOL						
HORTALIZAS	472	618	513	130.93	5,274	5,308
CALABACITA	805	45	41	7.44	12,550	770
PAPA						
TOTAL	27,977	22,894	32,430	96.51	141,871	115,873
PRIMAVERA VERANO 2003						
BASICOS	238,886	240,974	800	101.81	559,503	8,400
MAIZ GRANO	122,302	114,808	-	93.87	264,312	
CEBADA GRANO						
HORTALIZAS	2,151	1,784	518	82.94	22,775	3,844
CALABACITA	1,820	1,945	312	98.05	14,421	3,833
CHILE VERDE	1,314	967	172	73.59	11,325	1,004
TOMATE VERDE						
TOTAL	419,931	414,665	2,347	98.73	1,058,447	16,518
VERANES 2003						
FORRAJES						
ALFALFA VERDE	35,583	40,082	40,082	112.58	3,204,024	3,182,591
INDUSTRIAL						
CAFE CEREZA	36,880	32,353	36,086	107.45	63,080	53,838
FRUTALES						
MANZANA	1,512	1,571	43	103.90	7,081	145
NARANJA	7,712	5,959	7,230	115.47	69,957	50,842
TOTAL	82,370	82,669	84,780	111.16	3,367,020	3,288,614

SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003

NOTA: EL TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCION SE REFIERE A LA SUMA DE LOS CULTIVOS DE SEGUIMIENTO ESTADUAL

ESTADO DE NAYARIT

OTOÑO INVIERNO 2002/2003		ESTADO DE NAYARIT				
PRODUCTOS	PROGRAMADA	SUPERFICIE HA SEBRADA	COSECHADA	SEV. PROG. %	PRODUCCION TON PROGRAMADA	Q31/PROG. %
BASICOS	74,122	74,977	68,487	101.18	52,202	58.74
FRUJOL					48,284	
INDUSTRIALES	3,159	9,794	9,672	119.58	15,532	115.67
TABACO					18,313	
HORTALIZAS	2,560	1,531	1,159	61.61	34,307	48.18
CHILE VERDE	1,480	1,155	981	80.34	19,545	47.63
MELON	3,458	2,653	2,524	81.74	59,122	70.15
SANDIA	2,441	2,334	1,527	95.62	24,256	48.42
TOMATE ROJO (JITOMATE)	2,174	2,758	1,872	124.58	25,723	80.55
TOMATE VERDE					20,823	
TOTAL	152,256	155,157	145,303	101.89	617,453	80.51
PRIMAVERA VERANO 2003						
BASICOS	51,204	23,514	24	45.39	159,871	0.68
MAIZ GRANO	2,897	1,140		42.74	13,332	0.60
ARROZ PALAY						
HORTALIZAS	582	234	4	40.53	5,440	1.13
CHILE VERDE	2,373	751	704	32.48	33,876	72.85
SANDIA					24,580	
TOTAL	67,464	28,499	1,181	42.13	381,293	7.88
PERENNES 2003						
INDUSTRIALES	13,592	17,811	14,482	95.77	20,080	110.69
CAFE CEREZA	27,318	25,011	21,733	91.56	1,913,062	87.57
CAÑA DE AZÚCAR						
FRITAS	2,251	2,353	1,049	104.96	17,452	10.68
AGUACATE	21,278	23,093	18,581	108.48	225,934	74.87
MANGO	5,712	6,558	5,755	113.54	43,116	33.67
PLATANO					14,510	
TOTAL	77,836	78,698	62,471	100.84	2,217,728	83.73

SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003

NOTA: EL TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCION SE REFIERE A LA SUMA DE LOS CUADROS DE SEGUIMIENTO MENSUAL

ESTADO DE NUEVO LEON

CICLO INVERNO 2002/2003		ESTADO DE NUEVO LEON					
PRODUCTOS	PROGRAMADA	SUPERFICIE HA		SEMI-PROG %	PRODUCCION TON		CUMPLIDO %
		SIEMBRAS	COSECHAS		PROGRAMADA	OBTENIDA	
BASICOS							
TRIGO GRANO	29,071	23,177	23,094	79.73	72,450	59,047	73.27
SORGO GRANO	28,417	11,903	5,290	44.05	62,510	11,154	18.28
MORTALIZAS							
CHILE VERDE	405	474	410	113.00	15,010	10,221	68.48
MILÓN	232	29	8	9.45	5,444	89	1.25
SANDIA	190	68	38	35.79	5,420	940	17.34
TOMATE ROJO (TOMATE)	227	92	122	94.56	7,945	3,906	48.94
TOTAL	88,078	59,197	38,814	67.14	231,475	218,297	94.57
PRIMAVERA VERANO 2003							
BASICOS							
MAIZ GRANO	60,629	42,452		69.79	52,875	-	0.00
HORTALIZAS							
CHILE VERDE	512	60		19.17	11,155	-	0.00
PAPA	3,615	5,952		156.02	132,720	-	0.00
TOTAL	125,473	48,412		78.43	944,260	-	0.00
PERENNES 2003							
FORRAJES							
ALFALFA VERDE V	2,674	2,974	2,793	100.00	225,304	140,215	61.15
FRUTALES							
DURAZNO	1,211	1,211		100.00	4,770	-	0.00
MANZANA	2,141	2,873		98.73	14,004	-	0.00
NARANJA	25,641	25,641	21,790	100.00	357,023	185,540	51.97
NUEZ	4,169	4,353		102.25	3,348	-	0.00
TORONJA	1,923	1,953	1,280	101.97	25,312	23,528	80.27
TOTAL	38,509	38,570	26,791	100.16	643,045	369,465	54.90

SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003

NOTA: EL TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCION SE REFIERE A LA SUMA DE LOS DATOS DE SEGUIMIENTO DESESA
LOS DATOS SE REPORTAN EN VERDE, PERO EL PRODUCTOR LA COMERCIALIZA EN AGRICULTO, EL COEFICIENTE SE VENDE A MONEDAS DE 5 A 1 TONELADA.

ESTADO DE OAXACA

OTONO INVIERNO 2002/2003		ESTADO DE OAXACA					
PRODUCTOS	SUPERFICIE HA		COSECHADA	SETE. PROG.		PRODUCCION TON	
	PROGRAMADA	SEMIERADA		%	%	PROGRAMADA	DEFINITIVA
BASICOS	82,185	81,607	81,005	98.05		171,030	173,593
MAIZ GRANO							101.40
HORTALIZAS	263	245	281	100.82		1,430	100.42
AJO	2,557	2,819	2,423	102.38		23,699	38.71
CHILE VERDE	1,772	1,625	1,810	91.85		20,194	81.54
MELON	845	812	594	94.85		10,453	89.48
TOMATE ROJO (JITOMATE)	100,896	98,847	98,216	98.89		369,268	91.48
TOTAL							
PRIMAVERA VERANO 2003							
BASICOS	520,649	468,139	-	90.19		645,705	0.90
MAIZ GRANO	46,571	27,251	-	58.51		30,755	0.90
FRUOL							
HORTALIZAS	3,475	464	-	13.35		28,339	0.90
CHILE VERDE	377	25	-	6.63		3,668	0.90
SANDIA	389	845	-	120.89		7,446	0.90
TOMATE ROJO (JITOMATE)							
TOTAL	617,146	613,129	5	83.98		859,076	0.91
PERENNES 2003							
INDUSTRIALES							
CAFE CEREAZA	188,038	188,288	183,788	100.13		252,790	80.84
CAÑA DE AZUCAR	48,386	38,409	33,287	79.41		3,187,771	71.79
COPRA	10,330	10,330	10,330	100.00		6,850	79.79
FRUTAS							
LIMON	19,882	17,267	18,289	86.91		208,970	58.86
MANGO	17,104	17,895	18,888	104.88		184,832	108.88
MAPAÑA	5,438	5,348	5,348	100.38		47,969	87.19
PAPAYA	1,037	1,283	1,283	123.72		75,120	78.32
PIÑA	2,890	3,119	2,086	117.88		135,000	26.39
PLATANO	4,547	4,090	3,310	88.63		50,858	58.63
TOTAL	307,148	298,283	281,842	90.45		4,892,194	72.19

SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003

NOTA: EL TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCION SE REFIERE A LA GUAN DE LOS CULTIVOS DE REGIMENIO PERENNAL

ESTADO DE QUERETARO

ESTADO DE QUERETARO									
PRODUCTOS	SUPERFICIE		Cosecha	SE SIEMBRO		PRODUCCION		SE SIEMBRO %	SE SIEMBRO %
	PROGRAMATA	S. SIEMBRA		%	PRESEMANADA	CONTENIDA			
BLSICOS									
CEDADA GRANO	3,208	2,879	2,879	89.74	18,825	14,173	75.10		
HORTALIZAS									
A O	70	109	109	155.71	830	968	133.95		
CIBOLLA	222	138	138	62.16	5,404	4,237	60.16		
ZANAHORA	1,288	862	862	66.95	21,050	17,820	83.55		
TOTAL	5,023	7,404	7,532	83.76	137,022	121,641	73.45		
PRIMAVERA VERANO 2003									
BLSICOS									
MAIZ GRANO	116,386	108,337		92.79	324,200	-	0.00		
SORGO GRANO	7,304	7,465		101.37	51,063	-	0.00		
HORTALIZAS									
CHILE VERDE I/	1,184	838	156	70.75	11,832	4,950	38.12		
TOMATE ROJO(JITOMATE)	328	84	53	36.94	5,753	1,208	21.00		
TOMATE VERDE	778	891	680	114.22	15,815	17,390	72.94		
TOTAL	154,520	145,266	1,283	94.31	675,133	24,220	3.92		
PERENNES 2003									
FIRRAJENS									
ALFALFA VERDE	7,332	7,532	7,588	100.70	551,000	451,761	78.47		
FRUTALES									
MANZANA	735	735	15	100.70	3,325	36	1.55		
UVA	430	480		111.93	3,265	-	0.00		
TOTAL	8,049	8,998	8,683	100.45	607,681	497,281	77.40		

SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003
NOTA: EL TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCION SE REFIERE A LA UBA DE LOS CULTIVOS DE SECURIMIENTO REGIONAL
LOS DATOS SE REPORTAN EN VERDES, PERO EL PRODUCTOR LO COMERCIALIZA EN SECO, EL COEFICIENTE DE VERDE A SECO ES DE 2 A 1 TONELADAS.

ESTADO DE QUINTANA ROO

OTONO INVIERNO 2002/2003			ESTADO DE QUINTANA ROO				
PRODUCTOS	PROGRAMADA	SUPERFICIE HA SEBRADA	COSECHADA	RENTABILIDAD %	PRODUCCION (TON) PROGRAMADA	PRODUCCION (TON) OBTENIDA	RENTABILIDAD %
BASICOS							
FR JOL	5,208	5,593	3,093	107.43	2,117	1,175	55.50
MAIZ GRANO	7,301	7,456	6,062	102.29	4,948	4,507	92.11
HORTALIZAS							
CHILE VERDE	32	34	34	89.47	250	111	43.18
SANDIA	532	397	366	74.82	10,405	7,409	72.17
TOMATE ROJO (JITOMATE)	82	34	34	65.38	639	513	95.13
TOTAL	13,819	13,491	9,746	88.87	18,748	14,164	71.32
PRIMAVERA VERANO 2003							
BASICOS							
ARROZ PALAY	7,560	250	-	3.33	3,375	-	0.10
MAIZ GRANO	88,282	85,937	-	97.34	64,180	-	0.10
HORTALIZAS							
CHILE VERDE	1,952	1,333	-	67.94	5,472	-	0.10
TOTAL	97,897	87,437	-	89.47	74,067	-	0.10
PERENNES 2003							
INDUSTRIALES							
CAÑA DE AZÚCAR	22,491	20,814	20,548	92.54	1,370,540	1,259,301	98.16
INDUSTRIALES							
NARANJA	4,359	4,834	3,571	111.59	42,314	23,282	88.15
PLÁTANO	304	301	232	100.00	4,610	4,188	90.73
TOTAL	27,154	27,117	24,775	98.51	1,398,249	1,298,539	97.10

SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003

NOTA: EL TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCION SE REFIERE A LA ZONA DE LOS CUATRO DE DESARROLLO REGIONAL

ESTADO DE SAN LUIS POTOSÍ

PRODUCTOS	OTONO INVIERNO 2002/2003						ESTADO DE SAN LUIS POTOSÍ					
	PROGRAMADA	SEMBRADA	COSECHADA	AGROPARTES	PROGRAMADA	COSECHADA	PROGRAMADA	SEMBRADA	COSECHADA	AGROPARTES	PROGRAMADA	COSECHADA
BASICOS	16,166	13,164	12,515	85.76	22,852	21,271	22,852	21,271	21,271	88.21	22,852	21,271
MAIZ GRANO	15,000	13,515	12,205	88.21	22,852	21,271	22,852	21,271	21,271	88.21	22,852	21,271
SOJA	128	73	73	57.03	1,040	532	1,040	532	532	51.16	1,040	532
CEBOLLA	553	411	411	74.32	12,440	8,990	12,440	8,990	8,990	72.70	12,440	8,990
CHILE VERDE 1/	770	551	551	71.56	10,060	7,156	10,060	7,156	7,156	71.14	10,060	7,156
TOMATE ROJO (TOMATE)	1,230	894	894	50.81	21,885	11,117	21,885	11,117	11,117	50.81	21,885	11,117
TOMATE VERDE	510	562	562	108.24	4,593	3,236	4,593	3,236	3,236	70.36	4,593	3,236
TOTAL	49,814	38,408	35,615	89.54	204,473	156,016	204,473	156,016	156,016	76.37	204,473	156,016
PRIMAVERA VERANO 2003	262,617	210,771	1,308	83.25	262,083	2,948	262,083	2,948	2,948	1.08	262,083	2,948
BASICOS	262,617	210,771	1,308	83.25	262,083	2,948	262,083	2,948	2,948	1.08	262,083	2,948
MAIZ GRANO	473	197	22	105.07	17,570	264	17,570	264	264	1.50	17,570	264
CEBOLLA	11,421	12,887	34	111.17	121,552	265	121,552	265	265	0.22	121,552	265
CHILE VERDE 1/	6,228	5,728	86	90.56	197,558	1,015	197,558	1,015	1,015	0.51	197,558	1,015
TOMATE ROJO (TOMATE)	400	132	132	58.00	7,740	0.00	7,740	0.00	0.00	0.00	7,740	0.00
TOMATE VERDE	457,493	385,727	1,315	84.79	289,012	8,643	289,012	8,643	8,643	0.30	289,012	8,643
TOTAL	457,493	385,727	1,315	84.79	289,012	8,643	289,012	8,643	8,643	0.30	289,012	8,643
PERENNES 2003	21,516	22,165	22,815	106.28	21,823	21,841	21,823	21,841	21,841	100.26	21,823	21,841
INDUSTRIALES	70,713	70,713	70,713	100.00	3,650,021	3,769,943	3,650,021	3,769,943	3,769,943	103.28	3,650,021	3,769,943
CAFE CERIZA	9,146	9,146	9,708	107.02	1,000,873	307,621	1,000,873	307,621	307,621	30.48	1,000,873	307,621
CAÑA DE AZUCAR	44,504	45,705	40,312	102.50	316,548	316,548	316,548	316,548	316,548	91.80	316,548	316,548
FRUTALES	147,732	152,778	144,510	103.31	5,975,481	4,424,167	5,975,481	4,424,167	4,424,167	74.03	5,975,481	4,424,167
NARANJA	147,732	152,778	144,510	103.31	5,975,481	4,424,167	5,975,481	4,424,167	4,424,167	74.03	5,975,481	4,424,167
TOTAL	147,732	152,778	144,510	103.31	5,975,481	4,424,167	5,975,481	4,424,167	4,424,167	74.03	5,975,481	4,424,167

SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003
NOTA: EL TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCION SE REFIERE A LA SUMA DE LOS CULTIVOS DE SEGUIMIENTO MENSUAL
Y LOS DATOS DE REPORTAN EN VERDE, PERO EL PRODUCTO LO COSECHADA EN VERDE, EL COEFICIENTE DE VERDE A SEGUIMIENTO ES DE 5 A 1 TONELADAS
SI LOS DATOS SE REPORTAN EN VERDE, PERO EL PRODUCTO LO COSECHADA EN VERDE, EL COEFICIENTE DE VERDE A SEGUIMIENTO ES DE 5 A 1 TONELADAS

ESTADO DE TAMAULIPAS

OTONO INVIERNO 2002/2003		ESTADO DE TAMAULIPAS				
PRODUCTOS	SUPERFICIE HA		SEMI-PRDG.	PRODUCCION TON		COT. PROD. %
	PROYECTADA	REALIZADA		PROYECTADA	OBTENIDA	
BASICOS	759,572	820,093	793,946	2,037,362	2,234,372	109.97
SCORGO GRANO						
HORTALIZAS	517	147	112	590	1,242	78.11
CALABACITA						
CEBOLLA	5,812	4,117	4,059	100,161	126,509	77.98
CHILE VERDE	1,108	1,154	1,120	16,750	30,577	182.59
MILON	699	372	104	8,528	2,243	20.33
SANDIA	900	1,103	817	57,144	22,506	87.91
TOMATE ROJO (BIFOMATE)	354	808	792	4,349	30,055	691.71
TOTAL	871,638	943,317	894,942	2,458,335	2,527,137	103.70
PRIMAVERA VERANO 2003						
BASICOS						
MAIZ GRANO	103,000	39,109	-	156,775	-	0.00
SCORGO GRANO	265,080	52,688	-	625,812	-	0.00
HORTALIZAS						
CHILE VERDE	2,058	121	-	49,134	-	0.00
TOTAL	468,080	111,799	10	831,619	100	0.01
PERENNES 2003						
INDUSTRIALES						
CANA DE AZUCAR	45,447	56,109	56,139	2,553,555	2,700,520	105.80
FRUTAS						
LIMON	2,90	2,694	2,635	20,784	26,042	118.03
MANGO	1,47	1,095	990	1,553	2,693	23.31
MARAHUA	31,662	34,066	32,456	530,194	490,921	86.43
TORONJA	1,047	1,334	1,334	22,373	25,756	108.18
TOTAL	81,171	97,394	94,923	3,129,484	3,215,891	102.73

SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003

NOTA: EL TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCION SE REFIERE A LA SUMA DE LOS CULTIVOS DE SEGURIMIENTO MEDIOAL

ESTADO DE SINALOA

OTOÑO INVERNO 2002/2003

ESTADO DE SINALOA

PRODUCTOS	SUPERFICIE HA		COSECHA	SEMBRADO	PRODUCCION TON		COTIZACION
	PROGRAMADA	SEBRADA			PROGRAMADA	OBTENIDA	
BASICOS							
FRUJOL	131,000	154,405	149,513	117,07	205,478	205,411	98.08
MAIZ GRANO	192,000	295,017	290,745	225,05	1,100,957	2,577,724	234.13
TRIGO GRANO	20,000	37,005	37,595	188,03	97,875	141,988	144.82
HORTALIZAS							
CALABACITA	7,513	8,975	8,97	119,50	75,111	147,318	193.13
CHILE VERDE	17,553	13,341	12,172	74,15	314,250	328,400	104.82
PAPA	11,015	12,407	12,407	112,04	251,462	320,413	113.84
SANDIA	3,682	3,545	3,434	91,87	62,053	51,637	83.21
TOMATE ROJO (JITOMATE)	22,182	23,195	21,412	105,30	780,292	736,201	93.88
TOMATE VERDE	11,033	14,135	14,812	134,48	126,350	222,161	175.04
TOTAL	478,388	632,389	610,071	132,23	3,651,829	5,201,833	142.45

PRIMAVERA VERANO 2003

BASICOS							
MAIZ GRANO	74,277	9,796	5,090	13,13	92,846	33,202	36.58
SORGO GRANO	201,751	22,117	7,751	18,37	211,028	48,630	23.05
SOYA		117		0.00			0.00
HORTALIZAS							
SANDIA		147	139	0.00		1,370	0.00
TOMATE ROJO (JITOMATE)		94	94	0.00		1,793	0.00
TOTAL	301,757	39,328	27,017	21,65	314,224	173,542	54.56

PERENNES 2003

INDUSTRIALES							
CAÑA DE AZUCAR	25,054	22,753	19,586	87,07	2,440,310	1,913,594	79.41
FRUTALES							
MANGO	21,403	21,003	19,890	98,12	236,470	138,980	59.20
NARANJA	1,100	1,000	890	60,91	7,410	8,241	111.21
TOTAL	22,044	39,348	44,637	97,40	3,085,188	2,302,250	74.85

SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003

NOTA: EL TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCIONES REFIERE A LA SUMA DE LOS CULTIVOS DE SEGUIMIENTO USUAL

ESTADO DE TABASCO

OTONO INVIERNO 2002/2003		ESTADO DE TABASCO				
PRODUCTOS	SUPERFICIE HA		SEMPROD. %	PRODUCCION TON		COTAPROG %
	PROPIETARIA	SIN SIEMBRA		PR-GRAMA JA	OBTENIDA	
BASICOS	43,647	45,186	38,894	90.85	54,058	65.82
MAIZ GRANO						
Hortalizas	1,99	792	541	68.08	2,494	47.56
CHILE VERDE	184	187	278	155.96	2,172	133.91
MILON	1,897	2,952	2,234	117.75	34,558	99.87
SANDIA	64,870	59,108	49,618	91.82	102,022	74.88
TOTAL						
PRIMAVERA VERANO 2003						
BASICOS	9,703	7,475	-	46.15	28,067	0.00
ARROZ PALAY	84,096	42,283	-	65.97	112,708	0.00
MAIZ GRANO	75,498	48,723	-	64.14	147,225	0.00
TOTAL						
BERENENES 2003						
INDUSTRIALES						
CAJAO	82,132	60,106	60,136	100.01	46,290	73.92
CANA DE AZICAR	25,938	27,825	24,832	102.45	1,658,003	97.47
COPRA	27,721	27,375	26,175	98.75	24,341	48.12
FRUTALES						
LIMON	7,924	8,226	8,188	103.21	82,252	52.82
NARANJA	15,831	17,416	16,939	105.45	169,548	28.52
PLATANO	14,362	15,256	14,816	108.12	345,745	84.50
TOTAL	161,027	186,316	186,321	103.30	2,772,996	78.99

SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003

EL TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCION SE REFIERE A LA SUMA DE LOS CULTIVOS DE REGIMIENTOS PERMANENTES

ESTADO DE VERACRUZ

ESTADO DE GERENCIA									
PRODUCTOS	PROGRAMA	SUPERFICIE HA		CONSECHA	SIEMBRO %	PRODUCCION PROGRAMADA	CON OBTENIDA	CITY PRN-3 %	
		SIEMBRA	SEMA						
OTONO INVIERNO 2002/2003									
BASICOS	202,691	154,448	173,892		25.39	455,697	307,690	01.04	
MAIZ GRANO	3,439	3,030	2,330		25.11	21,748	13,472	75.74	
HORTALIZAS	1,545	1,545	1,334		100.00	10,708	8,105	96.39	
CHILE VERDE	4,598	6,170	3,845		134.32	60,345	83,800	79.41	
PAPA	264,355	234,123	220,365		83.94	737,412	499,504	87.80	
TOTAL									
PRIMAVERA VERANO 2003									
BASICOS	12,737	11,234			60.35	61,252		1.30	
ARROZ PALAY	407,846	269,152			73.39	285,561		1.00	
MAIZ GRANO	1,577	705	205		44.71	13,170	920	6.22	
HORTALIZAS	3,142	3,204			101.78	50,322		1.00	
CHILE VERDE	1,050	404			27.28	22,030		1.00	
PAPA									
SANDIA									
TOTAL	450,230	322,586	105		72.84	7,174,247	870	6.08	
PERENNES 2003									
INDUSTRIAL	145,682	151,582	149,983		104.07	455,813	373,410	85.98	
CAFE CERFEZA	251,133	245,374	243,309		97.71	15,354,502	18,829,348	91.49	
CANA DE AZUCAR									
FRUTALES	22,185	25,635	22,571		115.82	317,451	192,713	55.40	
LIMON	28,177	27,308	28,306		93.85	235,126	163,587	69.57	
MANGO	155,013	156,530	138,073		101.02	2,131,255	1,154,733	54.18	
NARANJA	5,864	11,908	8,200		100.50	59,700	93,992	104.78	
PAPAYA	9,491	11,579	8,188		122.00	363,790	160,292	43.71	
PIÑA	11,305	11,316	10,487		95.20	204,078	111,581	47.57	
PLATANO									
TOTAL	641,309	642,824	609,248		101.33	22,062,424	19,423,607	86.41	

SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003

NOTA: EL TOTAL DE CAPERQUE Y PRODUCCION SE REFIERE A LA FORMA DE LOS TALLERES DE SEGURIMIENTO PERMANENTE

ESTADO DE ZACATECAS

OTOÑO INVERNO 2002/2003		ESTADO DE ZACATECAS					
PRODUCTOS	PROGRAMA	SUPERFICIE HA		Cosecha HA	SEBROSOS		PRODUCCION TON
		SEMIEREA	SEBROSOS		%	PREPARADA	OBTENIDA
FORRAJEROS	AVENA FORRAJERA	5,338	4,442	3,893	79.79	57,719	41,182
	HORTALIZAS						
	AJO	1,389	1,884	1,832	101.50	10,181	15,893
	CIBOLLA	784	871	771	114.91	18,795	18,475
	ZANAHORIA	864	390	290	59.73	15,684	11,505
TOTAL		10,358	9,007	8,746	85.39	151,089	101,980
PRIMAVERA VERANO 2003							
BASICOS	FRUOL	722,017	607,777		84.11	393,588	
	MAIZ GRANO	329,579	281,521		85.42	334,612	
	HORTALIZAS						
	CIBOLLA	2,313	2,675		152.89	44,048	
	CINLE VERDE V	36,121	38,495		106.32	292,780	
	PAPA	1,162	940		82.31	31,160	
	TOMATE ROJO (TOMATE)	1,058	1,744		164.84	23,351	
	TOMATE VERDE	958	1,985		231.89	10,185	
	ZANAHORIA	1,310	1,325		100.55	34,369	
	TOTAL	1,183,450	1,009,188		84.51	1,881,401	
VERANOS 2003							
FORRAJEROS	ALFALFA VERDE	8,917	9,873	8,555	86.51	523,217	415,192
	FRUTAS						
	DURAZNO	17,290	19,059	2,737	111.52	71,524	9,133
	GUAYABA	4,954	5,122	4,888	100.39	43,039	10,778
	MANZANA	1,846	1,674		101.70	6,534	
	UVA	3,358	3,800	271	103.94	39,822	520
TOTAL		38,309	39,045	16,088	106.36	681,317	431,659

SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003
NOTA: EL TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCION SE REFIERE A LA SUMA DE LOS CULTIVOS DE SEGUIMIENTO VERBAJ
Y LOS DATOS SE REPORTAN EN VERDE, PERO EL PRODUCTOR LO CULTIVAN EN SECO, EL COEFICIENTE DE VERDE A SECO ES DE 5 A 1 TORILLAS

ESTADO DE YUCATAN

ESTADO DE YUCATAN									
PRODUCTOS		SUPERFICIE HA		C/HECTAJA	REMB/PROG %	PRODUCCION TON		OBTENIDA	OBJ. PROGR. %
PROGRAMA JA	SEMIPLA	PRECIZADA	OBTENIDA						
BASICOS									
FRUOL	2,847	347	205	12.15	1,619	187	1' 55		
MAIZ GRANO	2,553	636	614	24.35	7,527	2,054	27.29		
HORTALIZAS									
CALABACITA	330	213	184	64.55	5,145	2,758	53.01		
C-ILE VERDE	378	226	195	59.79	2,988	1,474	49.66		
SANDIA	348	231	214	68.35	5,609	3,610	64.47		
TOMATE ROJO (JITOMATE)	206	217	185	81.56	4,644	2,830	60.94		
TOTAL	7,910	2,103	1,114	30.00	31,036	15,544	50.08		
PRIMAVERA VERANO 2003									
BASICOS									
MAIZ GRANO	170,650	154,075	145	90.64	165,953	500	16.30		
HORTALIZAS									
CALABACITA	284	172	26	58.50	4,473	388	5.85		
C-ILE VERDE	845	366	23	43.31	9,720	158	4.25		
MELON	119	68	9	57.14	1,197	94	7.85		
SANDIA	835	697	34	83.47	10,962	548	4.98		
TOMATE ROJO (JITOMATE)	269	98	9	32.11	3,173	145	4.57		
TOTAL	173,914	155,267	193	89.90	152,836	2,769	1.12		
PERENNES 2003									
FRUTALES									
AGUSCATE	533	533	115	100.00	9,839	1,500	15.18		
LIMON	3,808	3,700	604	102.61	48,743	4,321	20.38		
NARANJA	17,228	17,401	10,442	101.03	224,932	71,028	31.71		
PAPAYA	1,078	725	189	67.19	35,777	22,045	59.94		
TOTAL	23,745	23,659	12,354	99.61	332,614	125,610	34.07		

SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003

DETALLE TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCION SE REFIERE A LA SUMA DE LOS CULTIVOS DE SEGURIDAD ESTADUAL

ESTADO DE TLAXCALA

OTONO INVIERNO 2002/2003		ESTADO DE TLAXCALA					
PRODUCTOS	SUPERFICIE HA		SEMS. PROG.	PRODUCCION TON		COT. PROG.	
	PROGRANADA	SEMS. PROG.		PROGRANADA	SEMS. PROG.		
PRIMAVERA VERANO 2003							
FORRAJEROS							
AVENA FORRAJERA	877	136	636	93.94	12,213	15,200	
HORTALIZAS							
AJO	9	25	35	277.75	104	165	
CEBOLLA	33	45	43	136.36	714	1,074	
ZANAHORIA	47	42	42	96.36	915	911	
TOTAL	1,466	871	793	59.41	22,603	27,886	
PRIMAVERA VERANO 2003							
BASICOS							
CEBADA GRANO	45,514	59,194	-	128.74	105,375	-	
MAIZ GRANO	124,179	111,625	-	99.89	225,150	-	
TRIGO GRANO	37,476	29,574	-	79.91	75,832	-	
HORTALIZAS							
PAPA	2,437	1,127	40	74.97	64,335	1,520	
TOMATE VERDE	593	422	32	104.89	5,652	360	
TOTAL	233,633	222,837	72	98.70	365,710	1,880	
PERENNES 2003							
FORRAJEROS							
ALFALFA VERDE	3,500	3,438	3,438	99.94	147,590	112,399	
FRUTALES							
DURAZNO	722	185	48	50.27	2,000	292	
MANZANA	54	51	3,516	94.64	440	-	
TOTAL	3,976	3,615	3,516	100.43	149,690	112,691	

SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003

NOTA: EL TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCION SE REFIERE A LA SUMA DE LOS CULTIVOS DE SEGURIMIENTO PERENNAL

ESTADO DE PUEBLA

OTONO INVERNO 2002/2003		ESTADO DE PUEBLA					PRIMAVERA VERANO 2003	
PRODUCTOS	PROYECTADA	SUPERFICIE A SEMBRADA		SEMI-PRODUCTO %	PRODUCCION		PROYECTADA	OBTENIDA
		PROYECTADA	CC-SECCION A		PROYECTADA	OBTENIDA		
BASICOS	26,41	26,301	8,775	100,73	50,594	16,717		31,25
MAIZ GRANO								
HORTALIZAS	372	129	321	87,04	2,490	2,179		87,51
AJO	2,732	1,751	1,736	63,95	26,541	16,526		61,82
CALABACITA	1,687	1,749	1,634	104,92	30,611	26,498		86,38
CEBOLLA	2,208	2,787	1,985	92,92	25,522	22,018		86,32
TOMATE VERDE	1,070	1,238	730	75,84	30,500	20,542		67,35
ZANAHORIA	40,640	38,374	17,890	94,18	259,042	171,148		66,32
TOTAL								
PRIMAVERA VERANO 2003								
BASICOS	550,844	490,387	5	89,05	1,279,190	8		0,00
MAIZ GRANO	72,003	68,730		94,76	57,199			0,02
HORTALIZAS	2,413	2,758	620	56,71	25,952	7,594		28,23
CALABACITA	1,795	1,105	36	61,56	30,702	618		2,01
CEBOLLA	1,928	1,925	34	99,84	7,550	102		1,33
CHILE VERDE	4,925	3,490		70,86	67,895			0,00
PAPA	3,729	3,080	1,349	94,80	34,987	15,540		35,52
TOMATE VERDE	1,980	1,802	114	90,91	57,594	2,432		4,71
ZANAHORIA	708,686	637,424	3,270	89,13	2,011,599	42,878		2,18
TOTAL								
VERANOS 2003								
FORRAJEROS	16,909	17,011	16,939	103,67	1,157,920	532,232		70,96
ALFALFA VERDE								
INDUSTRIALES	71,740	79,950	70,538	99,73	265,065	315,916		88,30
CAFE CERILZA	12,627	13,714	13,714	106,92	1,409,518	1,538,032		102,77
CANA DE AZUCAR								
FRUTALES	3,974	3,709	232	103,76	43,533	2,753		6,32
LIMON	7,558	9,742	829	132,74	54,937	4,360		12,48
MANZANA	16,752	16,967	7,338	102,69	217,792	96,185		42,58
NARANJA	133,606	137,302	112,741	103,06	3,375,780	2,785,117		82,53
TOTAL								

SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003
NOTA: EL TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCION SE REFIERE A LA SUMA DE LOS CULTIVOS DE SEGURIDAD MEDIANA

ESTADO DE CHIAPAS

OTONO INVIERNO 2002/2003						
PRODUCTOS		SUPERFICIE HA		SEB/HA	PRODUCCION TON	CANTONOS
PROFUNDADA	SUMBRILL	CESECAJA		%	PROGRAMADA	OBTENIDA
BASICOS						
MAIZ GRANO	101,084	108,575	97,724	105.74	173,912	141,782
FRIJOL	37,322	47,311	48,102	127.79	22,933	28,432
HORTALIZAS						
CHILE VERDE	2,083	2,658	2,859	122.51	11,443	12,288
MILON	183	382	382	130.38	4,075	4,482
SANDIA	2,337	1,813	1,448	69.62	35,238	27,236
TOTAL	155,408	172,517	181,508	110.47	277,615	245,082
PRIMAVERA VERANO 2003						
BASICOS						
MAIZ GRANO	815,343	779,143	-	95.43	1,582,906	-
FRIJOL	75,551	85,872	-	90.54	40,938	-
HORTALIZAS						
PAPA	1,318	1,518	-	100.00	18,768	-
TOMATE ROJO (JITOMATE)	799	400	-	180.75	15,840	-
TOTAL	974,669	867,541	137	103.75	2,021,307	1,593
PERENNES 2003						
INDUSTRIALES						
CACAO	22,477	22,541	22,541	100.28	11,443	15,127
CAFE CERIZA	209,335	249,800	249,800	100.52	417,438	812,204
CANA DE AZUCAR	28,334	28,338	28,785	100.00	2,534,228	2,588,351
FRUTAS						
MANGO	21,677	21,677	21,314	100.00	201,480	145,180
PLATANO	22,588	23,787	22,434	105.66	700,735	438,608
TOTAL	345,723	346,992	342,864	100.58	4,041,015	3,708,714

SITUACION AL 31 DE JULIO DE 2003

NOTA: EL TOTAL DE SUPERFICIE Y PRODUCCION SE REFIERE A LA SUMA DE LOS CULTIVOS DE SEGUIMIENTO MENSUAL

SUDÁFRICA

Fuente: Ministerio de agricultura de Sudáfrica

Cultivo de Maiz

Production year	Area planted ¹	Total production	Gross value	Producer prices ²				Price index ³	Marketing year May - April
				Gross		Net			
				White	Yellow	White	Yellow		
				1 000 ha	1 000 t	R 1 000	R/t		
1966/66	4 241	5 161	197 904	35,49	35,63	35,48	35,65	6,0	1966/67
1966/67	4 369	9 002	353 169	33,79	33,23	33,79	33,23	5,5	1967/68
1967/68	4 720	9 350	192 770	33,03	33,60	33,40	33,40	5,6	1968/69
1968/69	4 307	5 370	204 012	35,91	35,91	35,38	36,38	6,0	1969/70
1969/70	4 410	6 179	226 664	35,36	35,36	35,26	35,26	5,9	1970/71
1970/71	4 766	8 644	333 060	37,60	37,62	37,37	37,37	6,3	1971/72
1971/72	4 666	9 525	397 065	43,40	43,40	40,10	40,10	6,7	1972/73
1972/73	3 975	4 202	197 452	43,50	43,50	43,50	43,50	7,5	1973/74
1973/74	4 320	11 083	640 315	57,00	57,00	57,00	57,00	9,5	1974/75
1974/75	4 792	9 139	578 197	62,00	62,00	62,00	62,00	10,3	1975/76
1975/76	4 090	1 310	300 370	65,00	65,00	65,00	65,00	10,9	1976/77
1976/77	4 706	9 793	334 221	74,00	74,00	73,60	73,60	12,3	1977/78
1977/78	4 412	10 205	633 057	84,00	84,00	79,25	79,25	13,3	1978/79
1978/79	4 366	8 475	562 860	102,15	102,05	100,15	100,15	16,7	1979/80
1979/80	4 363	11 043	1 310 007	122,65	122,40	118,25	118,00	19,5	1980/81
1980/81	4 466	14 872	1 755 711	134,15	134,00	118,25	118,00	19,5	1981/82
1981/82	4 664	6 791	1 190 204	155,03	155,03	134,00	134,00	22,4	1982/83
1982/83	4 690	4 366	770 447	170,05	170,05	167,35	167,35	25,0	1983/84
1983/84	4 659	4 787	1 086 682	219,00	213,25	210,25	214,60	32,2	1984/85
1984/85	4 302	8 444	1 920 600	221,45	217,00	210,60	214,65	36,2	1985/86
1985/86	4 629	6 800	2 008 368	263,59	271,77	240,33	225,27	38,7	1986/87
1986/87	5 063	7 660	1 908 303	313,00	308,00	310,00	306,00	42,0	1987/88
1987/88	4 736	7 670	1 060 700	283,00	283,00	286,00	283,00	43,0	1988/89
1988/89	4 384	12 401	3 328 612	293,00	263,00	250,00	293,00	43,6	1989/90
1989/90	4 160	9 180	2 514 623	302,67	302,57	302,67	302,67	50,9	1990/91
1990/91	3 616	6 614	3 201 500	357,62	357,62	357,62	357,62	59,7	1991/92
1991/92	4 173	3 277	1 489 960	443,00	443,00	452,61	452,61	70,9	1992/93
1992/93	4 377	9 557	4 137 166	417,00	417,00	417,00	417,00	62,7	1993/94
1993/94	4 661	12 275	4 660 414	330,00	330,00	397,02	397,02	64,7	1994/95
1994/95	3 526	4 866	2 525 182	304,00	304,00	306,62	306,62	100,0	1995/96
1995/96	3 781	10 171	6 043 332	463,97	473,03	330,14	330,17	102,6	1996/97
1996/97	4 093	10 135	6 000 066	390,00	600,00	#	#	99,5	1997/98
1997/98	3 660	7 693	4 464 363	793,05	529,40	#	#	94,9	1998/99
1998/99	3 367	7 946	8 297 112	671,25	677,56	#	#	112,6	1999/00
1999/00	3 614	11 458	6 290 627	333,10	560,03	#	#	91,3	2000/01
2000/01	3 223	7 772	6 933 010	937,61	810,27	#	#	146,6	2001/02
2001/02 ¹	3 587	10 056	3 653 530	1409,23	1167,52	#	#	224,2	2002/03

Cultivo de Maíz : la Producción por el provincia

Production year	Production ⁶				
	Cape	Natal	Free State	Transvaal	Total
	1 000 t				
1965/66	245	173	1 244	3 115	5 785
1966/67	123	266	2 204	3 508	5 909
1967/68	272	335	3 447	4 180	8 230
1968/69	434	311	3 225	5 138	9 100
1969/70	25	234	1 258	2 355	3 860
1970/71	551	375	3 035	3 745	10 510
1971/72	494	273	3 209	4 158	8 900
1972/73	327	254	2 543	3 928	7 174
1973/74	456	351	3 553	5 003	9 460
1974/75	481	430	3 474	5 490	9 901
1975/76	360	464	3 021	4 312	8 159
1976/77	371	533	3 414	6 356	10 674
1977/78	514	667	5 015	7 397	14 423
1978/79	303	443	2 285	4 740	8 261
1979/80	120	272	1 542	2 262	4 004
1980/81	51	575	1 293	2 387	4 309
1981/82	341	380	3 103	3 003	7 900
1982/83	435	447	3 027	4 016	7 926
1983/84	450	328	2 252	4 018	7 071
1984/85	522	301	2 262	3 646	6 731
1985/86	593	383	3 540	6 555	11 553
1986/87	503	319	2 770	4 742	8 340
1987/88 ⁽¹⁾	405	340	2 121	4 370	7 236
1988/89 ⁽²⁾	231	329	820	1 830	2 930
1989/90 ⁽³⁾	341	223	3 316	4 625	9 077

Production year	Production ⁵									
	Western Cape	Eastern Cape	Northern Cape	Free State	KwaZulu Natal	Limpopo	Mpumalanga	Gauteng	North West	Total
	1 000 t									
1990/91	9	521	175	4 348	529	160	2 753	718	3 878	13 242
1991/92	20	220	190	1 298	337	65	1 122	251	1 272	4 500
1992/93	25	117	160	3 201	325	64	1 045	485	3 275	9 694
1993/94	24	48	102	3 374	387	62	1 735	375	3 322	9 503
1994/95	5	34	173	2 404	254	45	1 480	354	2 240	7 092
1995/96	5	30	160	2 631	222	47	1 824	325	1 355	6 710
1996/97	5	44	253	3 063	254	124	2 177	419	2 050	10 142
2000/01 ⁽¹⁾	9	43	318	2 708	247	85	1 489	322	2 133	7 223
2001/02 ⁽²⁾	14	42	511	3 123	423	100	2 081	470	2 071	9 703

Cultivo de Trigo

Production year	Area planted	Total production ¹⁾	Gross value ²⁾	Producer prices ³⁾				Price index ⁴⁾	Marketing year October - September
				BS ⁵⁾		BL ⁶⁾			
				Basic	Net	Basic	Net		
	1 000 ha	1 000 t	Rs 1 000	Rs				1995=100	
1965	1 350	606	40 277	*	*	56,20	59,50	7,0	1965/66
1966	1 124	145	25 469	*	*	62,00	62,06	8,1	1966/67
1967	1 228	1 071	74 911	*	*	65,66	65,68	8,2	1967/68
1968	1 070	1 247	63 267	*	*	65,68	65,75	8,3	1968/69
1969	1 656	1 216	66 126	*	*	65,68	65,75	8,3	1969/70
1970	1 930	1 305	64 115	66,77	69,15	66,60	68,32	8,6	1970/71
1971	2 010	1 670	119 372	71,31	76,65	69,66	69,00	8,9	1971/72
1972	2 017	1 746	121 499	73,55	69,61	70,20	68,31	9,7	1972/73
1973	2 025	1 971	146 020	81,09	78,70	77,79	75,48	10,0	1973/74
1974	1 665	1 386	156 521	101,21	98,03	97,91	89,90	12,5	1974/75
1975	1 630	1 729	188 695	107,00	106,04	104,30	102,74	13,3	1975/76
1976	1 959	2 248	272 227	121,35	121,24	116,05	117,94	15,3	1976/77
1977	1 620	1 619	226 450	121,39	121,24	116,06	117,94	15,3	1977/78
1978	1 695	1 699	230 071	136,35	136,16	132,26	132,09	17,1	1978/79
1979	1 902	2 022	335 567	180,21	185,03	179,85	179,44	20,8	1979/80
1980	1 627	1 490	313 765	215,20	215,00	206,74	206,34	23,7	1980/81
1981	1 612	2 356	556 029	241,40	240,40	234,19	233,16	31,0	1981/82
1982	2 015	2 445	795 051	295,00	294,00	286,75	285,75	37,9	1982/83
1983	1 619	1 706	460 936	275,00	274,00	266,75	265,75	35,4	1983/84
1984	1 943	2 346	620 262	289,00	288,00	281,05	280,05	36,0	1984/85
1985	1 683	1 691	534 916	325,00	322,00	315,25	312,25	41,6	1985/86
1986	1 946	2 335	864 521	376,00	375,30	368,00	364,80	43,4	1986/87
1987	1 749	3 154	1 237 260	405,00	400,30	393,07	391,57	52,1	1987/88
1988	2 009	3 557	1 220 622	353,75	351,75	343,25	341,25	45,4	1988/89
1989	1 643	2 033	629 917	456,25	456,70	448,96	448,93	57,6	1989/90
1990	1 563	1 789	679 422	521,43	515,14	505,70	499,30	63,5	1990/91
1991	1 426	2 142	1 321 353	653,39	628,78	643,96	611,39	73,9	1991/92
1992	1 700	1 324	593 055	748,24	713,80	737,09	701,04	97,7	1992/93
1993	1 075	1 654	1 462 866	681,40	756,35	709,44	738,63	93,5	1993/94
1994	1 046	1 640	1 369 563	778,30	764,90	747,56	728,14	98,0	1994/95
1995	1 393	1 977	1 589 773	646,70	602 59 ⁷⁾	621,36	577 10 ⁷⁾	100,2	1995/96
1996	1 294	2 712	2 454 043	966,02	909,44 ⁸⁾	937,08	860,46 ⁸⁾	113,7	1996/97
1997	1 383	2 439	1 096 183	917,75	*	816,00	*	104,0	1997/98
1998	746	1 592	1 320 165	908,19	*	*	*	102,0	1998/99
1999	716	1 732	1 664 750	950,80	*	*	*	122,2	1999/00
2000 ¹⁾	934	2 426	2 820 586	1 165,35	*	*	*	143,2	2000/01
2001 ¹⁾	959	2 486	3 559 642	1 431,61	*	*	*	160,6	2001/02
2002 ¹⁾	941	2 293	*	*	*	*	*	151,6	2002/03

Cultivo de Trigo : la Producción por el provincia

Production year	Production ¹⁾				
	Cape	Free State	Transvaal	Natal	Total
	1 000 t				
1938	322	133	23	--	548
1939	600	360	119	--	1 079
1940	900	510	134	--	1 544
1941	409	735	121	1	1 315
1942	637	642	142	4	1 506
1943	789	681	232	8	1 670
1944	787	732	214	13	1 746
1945	612	1 036	204	19	1 871
1946	657	790	139	2	1 586
1947	642	654	228	0	1 524
1948	816	1 137	421	5	2 239
1949	623	949	282	3	1 657
1950	525	902	207	7	1 540
1951	662	1 236	185	7	2 090
1952	625	538	289	3	1 455
1953	551	1 000	375	4	2 330
1954	214	1 121	373	12	2 420
1955	912	804	156	9	1 781
1956	920	1 100	287	25	2 332
1957	853	448	248	31	1 580
1958	923	1 136	180	48	2 287
1959	1 107	1 664	248	51	3 130
1960	1 000	2 027	349	60	3 436
1961	803	895	188	24	2 010
1962	728	983	217	24	1 952
1963	737	1 108	289	26	2 160
1964	924	251	123	26	1 324
1965	1 020	769	131	15	1 935

Production year	Production ¹⁾									
	Western Cape	Eastern Cape	Northern Cape	Free State	KwaZulu- Natal	Limpopo	Mpumalanga	Gauteng	North West	Total
	1 000 t									
1964	738	38	365	421	22	47	72	9	96	1 632
1965	519	30	378	630	12	14	37	9	130	1 569
1966	906	18	345	1 217	24	68	78	6	130	2 700
1967	290	24	304	1 128	22	33	94	16	169	2 449
1968	633	11	252	669	24	43	28	14	164	1 664
1969	102	10	257	236	38	51	66	17	157	1 725
2000	691	14	325	908	44	76	182	18	172	2 340
2001 ²⁾	804	9	278	1 020	51	43	182	13	162	2 492
2002 ³⁾	900	9	278	778	41	42	112	12	129	2 292

Cultivo de Sorgo

Production year	Area planted ^a	Total Production ^b	Gross value	Net floor price GLI ^c	Average net producer price ^d	Price index ^e	Marketing year: April – March
	1 000 ha	1 000 t	R 1 000		R/t	1995=100	
1970/71	380	251	12 566	34.08	34.93	7.4	1971/72
1971/72	322	210	15 774	31.20	32.67	6.3	1972/73
1972/73	214	232	14 206	30.20	30.46	13.5	1973/74
1973/74	336	890	20 000	34.00	60.64	12.7	1974/75
1974/75	254	402	20 322	62.00	62.21	13.4	1975/76
1975/76	213	310	23 749	71.30	71.82	15.4	1976/77
1976/77	282	415	30 491	30.20	60.29	17.1	1977/78
1977/78	284	620	40 870	74.55	76.39	15.9	1978/79
1978/79	259	290	34 304	60.00	62.72	17.4	1979/80
1979/80	264	211	60 629	92.00	91.19	19.0	1980/81
1980/81	216	253	56 312	93.00	94.97	19.7	1981/82
1981/82	218	202	44 200	119.00	122.27	20.1	1982/83
1982/83	242	221	42 619	146.00	151.33	22.7	1983/84
1983/84	323	428	92 146	177.33	187.36	41.0	1984/85
1984/85	224	620	119 097	124.00	189.22	37.5	1985/86
1985/86	286	427	111 693	109.00	109.49	36.3	1986/87
1986/87	461	677	185 550	132.00	192.40	39.9	1987/88
1987/88	326	651	180 482	137.00	205.21	42.8	1988/89
1988/89	228	211	124 680	123.00	202.47	42.6	1989/90
1989/90	126	241	92 590	232.00	221.63	43.1	1990/91
1990/91	146	262	110 224	202.00	265.80	61.2	1991/92
1991/92	191	110	36 602	#	472.89	95.5	1992/93
1992/93	238	215	240 282	#	466.27	93.6	1993/94
1993/94	227	320	165 786	#	327.89	74.1	1994/95
1994/95	142	201	140 046	#	462.89	100.0	1995/96
1995/96	174	539	254 324	#	472.89	96.5	1996/97
1996/97	181	433	223 503	#	520.08	107.9	1997/98
1997/98	131	326	127 129	#	570.88	134.1	1998/99
1998/99	69	224	162 177	#	720.08	151.5	1999/00
1999/00	142	473	242 627	#	520.89	107.9	2000/01
2000/01	66	206	106 681	#	760.08	197.7	2001/02
2001/02 ¹	70	223	379 627	#	1500.008	311.2	2002/03

Production year	Production ¹⁾									
	Western Cape	Eastern Cape	Northern Cape	Free State	KwaZulu-Natal	Limpopo	Mpumalanga	Gauteng	North West	Total
	1 000 t									
1993/94	#	0.65	#	220.23	-	26.64	170.00	5.35	12.90	464.00
1994/95	#	1.39	#	132.74	-	5.16	90.60	-	0.20	241.30
1995/96	#	1.00	#	219.05	-	27.20	151.50	5.00	40.20	445.00
1996/97	#	0.96	#	167.00	-	18.00	109.70	6.20	39.30	355.00
1997/98	#	-	#	149.00	0.20	17.00	70.00	4.70	35.00	294.60
1998/99	#	0.75	#	83.00	0.20	3.00	46.30	10.00	10.00	155.95
1999/00	#	-	#	214.20	0.40	24.10	70.20	9.20	35.60	352.45
2000/01	#	-	#	87.50	-	14.20	41.65	3.78	26.49	173.58
2001/02 ¹	#	0.40	#	100.00	0.70	18.00	70.20	6.30	13.70	209.60

Cultivo de Girasol

Production year	Area planted ^a	Total production	Gross value	Producer prices ^b		Price index ^c	Marketing year
				Advance price ^d	Net price ^e		
				R1			
	1 000 ha	1 000 t	R 1 000			1000=100	January - December
1970/71	183	138	10 414	72,50	78,61	8,9	1971/72
1971/72	192	151	13 581	76,00	82,57	9,0	1972/73
1972/73	246	250	24 226	61,00	66,75	9,9	1973/74
1973/74	241	283	33 541	104,25	111,40	11,4	1974/75
1974/75	209	221	31 282	125,10	133,03	14,6	1975/76
1975/76	287	271	43 066	160,00	178,25	17,4	1976/77
1976/77	281	261	99 375	174,00	178,75	18,2	1977/78
1977/78	247	454	78 821	140,00	179,22	18,3	1978/79
1978/79	373	315	67 291	160,00	218,51	22,3	1979/80
1979/80	283	333	65 050	220,00	233,32	23,8	1980/81
1980/81	331	330	142 135	223,00	265,47	27,1	1981/82
1981/82	270	261	73 027	261,00	268,34	27,5	1982/83
1982/83	210	210	60 090	291,50	309,20	31,2	1983/84
1983/84	243	196	61 624	325,00	325,00	33,3	1984/85
1984/85	312	244	101 811	355,00	417,64	42,6	1985/86
1985/86	327	279	127 882	400,00	469,84	42,8	1986/87
1986/87	384	303	217 447	404,00	584,53	57,2	1987/88
1987/88	416	436	233 522	494,00	569,81	58,3	1988/89
1988/89	436	444	303 311	545,00	683,81	67,4	1989/90
1989/90	455	640	461 035	610,00	735,20	70,8	1990/91
1990/91	621	621	457 164	678,00	738,40	75,1	1991/92
1991/92	474	183	152 566	748,00	832,13	85,2	1992/93
1992/93	425	350	295 625	830,00	845,00	86,2	1993/94
1993/94	411	388	325 086	880,00	#	87,6	1994/95
1994/95	240	530	528 167	900,00	#	100,0	1995/96
1995/96	680	754	651 882	870,00	#	88,8	1996/97
1996/97	484	468	480 728	1 003,74	#	102,4	1997/98
1997/98	511	564	297 310	1 354,17	#	138,3	1998/99
1998/99	828	1 212	1 575 084	1 257,60	#	128,3	1999
1999/00	364	287	318 808	813,70	#	80,4	2000
2000/01 ¹	522	661	663 126	1 262,78	#	131,8	2001
2001/02 ²	661	972	2 175 059	3 214,62	#	226,0	2002

Production year	Production ¹								
	Eastern Cape	Northern Cape	Free State	Limpopo	Mpumalanga	Gauteng	North West	KwaZulu-Natal	Total
	1 000 t								
1995/96	0,05	7,08	170,21	17,84	32,02	24,38	80,53	#	332,25
1996/97	#	13,52	204,49	38,23	34,74	48,51	141,52	#	500,01
1997/98	#	3,21	319,26	72,11	36,03	12,14	210,24	#	735,00
1998/97	#	1,09	120,25	42,38	22,08	7,24	184,91	#	430,00
1997/98	#	0,07	215,00	31,00	34,00	10,00	282,00	#	582,07
1998/99	#	1,00	629,00	17,00	78,00	22,00	362,00	#	1 109,00
1999/00	0,10	0,02	262,00	33,60	24,20	9,00	200,00	#	530,02
2000/01 ¹	0,15	0,68	253,50	20,10	23,00	19,80	324,30	0,10	630,30
2001/02 ²	0,20	0,58	431,50	34,00	60,30	29,00	378,00	0,10	934,60

Cultivo de Soja

Production year	Area hectar ¹	Total production ¹	Gross value	Producer prices ²		Price index ³	Marketing year January - December
				Advance price	Net		
	1 000 ha	1 000 t	R1 000	R/1		1000=100	
1975/76	22	17.9	2 848	151.00	180.80	17.3	1979/80
1976/77	22	25.7	6 050	154.40	181.75	18.6	1977/78
1977/78	25	40.1	7 753	150.00	195.07	21.1	1978/79
1978/79	26	39.4	5 088	202.00	237.07	24.4	1979/80
1979/80	26	39.9	9 793	210.00	251.06	27.0	1980/81
1980/81	22	27.8	7 870	241.00	294.13	31.8	1981/82
1981/82	22	31.4	6 810	284.00	303.45	32.8	1982/83
1982/83	30	26.7	9 788	311.00	340.10	36.6	1983/84
1983/84	30	39.9	15 848	389.00	390.09	38.7	1984/85
1984/85	25	30.9	18 291	301.00	404.31	43.5	1985/86
1985/86	30	37.9	16 218	325.00	405.80	43.8	1986/87
1986/87	30	34.0	10 262	488.09	524.34	56.4	1987/88
1987/88	40	60.3	32 984	457.00	528.34	56.9	1988/89
1988/89	44	70.8	47 733	522.00	588.67	63.4	1989/90
1989/90	81	110.2	72 652	588.00	614.34	68.1	1990/91
1990/91	57	120.2	100 812	629.00	723.25	77.8	1991/92
1991/92	60	62.9	51 875	745.00	852.00	92.8	1992/93
1992/93	46	68.6	56 640	620.00	843.00	90.3	1993/94
1993/94	55	87.7	56 184	558.00	#	82.4	1994/95
1994/95	63	38.9	34 430	930.00	#	100.0	1995/96
1995/96	60	88.0	68 000	1 200.00	#	129.0	1996/97
1996/97	67	120.0	166 972	1 301.48	#	148.6	1997/98
1997/98	123	280.9	220 080	1 095.31	#	117.8	1998
1998/99	130	187.9	229 829	1 202.63	#	129.3	1999
1999/00	94	153.5	197 254	1 285.34	#	138.7	2000
2000/01 ¹⁴	134	228.1	260 934	1 242.54	#	130.8	2001
2001/02 ¹⁴	137	220.6	441 682	3 010.92	#	218.2	2002

Production year	Production ¹								
	Western Cape	Eastern Cape	Northern Cape	Free State	KwaZulu- Natal	Limpopo	Mpumalanga	Gauteng	North West
	1 000 t								
1990/91	#	#	#	#	#	#	#	#	#
1991/92	#	#	#	#	#	#	#	#	#
1992/93	#	#	1.40	3.52	24.37	3.68	33.69	2.54	7.63
1993/94	#	#	2.00	4.80	58.03	7.30	53.54	3.02	11.43
1994/95	#	#	1.20	10.70	26.89	7.90	102.30	7.30	13.00
1995/96	#	#	1.32	10.02	65.50	10.00	75.00	6.80	17.00
1996/96	#	0.13	7.04	11.20	36.86	10.50	77.50	4.80	12.06
2000/01 ¹⁴	#	0.29	0.80	24.00	54.18	20.00	93.60	4.55	11.78
2001/02 ¹⁴	0.10	0.22	#	27.75	35.85	28.46	100.50	9.63	9.00