

ANTENAS TERRITORIALES  
DE LA  
PROVINCIA DE SANTA FE  
EN EL  
EXTERIOR

---

**AUTORIDADES PROVINCIALES**

GOBERNADOR DE LA PROVINCIA DE SANTA FE

*Dr. Hermes Binner*

MINISTRO DE LA PRODUCCION

*Ing. Juan Jose Bertero*

AUTORIDADES CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

*Ing. Juan José Ciáccera*

AUTORIDADES CÁMARA DE COMERCIO EXTERIOR DE SANTA FE

*Presidente: Ing. Daniel Oblan*

*Secretario: Sr. Marcelo Perassi*

---

Informe Parcial N° .

I

Integrantes del Equipo:

**CPN. Carlos Rafaelli**  
**Lic. Ariel Masut**  
**Lic. Silvana Álvarez**  
**Lic. Paula Hermanzon**  
**Sr. Nicolás Laurora**  
**Srta. Marianela Varas Bleuer**  
**Tec. Diego Díaz**  
**Lic. Paula Brizi**  
**Lic. Sonia Ferretti**  
**Lic. Guillermo Ferrero**  
**Tec. Marina Ester Martinez**

Coordinación Vinculación Ministerio de la  
Producción – CaCESFe

**Lic. Pablo Perret**

Fecha del Informe:

**Mayo 2010**

---

## ACTIVIDADES COMPRENDIDAS EN EL PRESENTE INFORME.

### Índice:

<b>Identificar Instituciones y Cámaras en el mercado objetivo en pos de lograr Cooperación Bilateral</b>			
	Sta.Fe	Brasil	Paraguay
<b>Actividad 1:</b> Determinar Instituciones y Cámaras de Comercio en los mercados objetivos, funciones y campos de acción. Identificar Instituciones y Cámaras Sectoriales con Potencial de Cooperación Bilateral. Caracterizar a las instituciones y Cámaras con Potencial de Cooperación. Funciones y objetivos		<b>6</b>	
<b>Definir Cadenas de Valor Extraterritoriales y Complementarias a las de la Provincia de Santa Fe</b>			
	Sta.Fe	Brasil	Paraguay
<b>Actividad 2:</b> Identificación las Cadenas de Valor existentes en la Provincia de Santa Fe. Describir las cadenas productivas Provinciales. Identificar las líneas estrategias de trabajo futuras		<b>46</b>	
<b>Promocionar y difundir aspectos comerciales, de inversión y de interés cultural</b>			
	Sta.Fe	Brasil	Paraguay
<b>Actividad 1:</b> Difusión a través de Embajadas y Consulados de aspectos y turísticos culturales. Presentación de la Provincia de Santa Fe en la Embajada Argentina en Asunción del Paraguay. Presentación de la Provincia de Santa Fe en el Consulado Argentino en Porto Alegre. Difusión Cultural de la provincia en diversos eventos de carácter internacional en los mercados objetivos			
<b>Explorar la radicación de empresas Santafesinas en el mercado objetivo</b>			
	Sta.Fe	Brasil	Paraguay
<b>Actividad 1:</b> Identificación de empresas santafesinas exportadoras a los mercados objetivos. Determinar el número de Empresas exportadoras a Paraguay. Definir los montos exportados por las empresas santafesinas a Paraguay. Determinar el número de Empresas exportadoras a Brasil. Definir los montos exportados por las empresas santafesinas a Brasil			
<b>Actividad 2:</b> Definición del perfil productivo de las Empresas Exportadoras. Detectar los productos exportados a Paraguay. Detectar los productos exportados a Brasil			
<b>Inteligencia Comercial</b>			
	Sta.Fe	Brasil	Paraguay
<b>Actividad 1:</b> Desarrollo de Informe País. Informe País Paraguay. Informe País Brasil – Estados del Sur			
<b>Actividad 2:</b> Diseño de perfiles de mercado sectoriales para Brasil y Paraguay. Estudio de Mercado Sector Metalmecánica. Estudio de Mercado Sector Alimenticio. Otros Estudios de Mercados relevantes			
<b>Actividad 3:</b> Detección de oportunidades comerciales. Determinar productos con potencial exportable a los mercados Paraguayo y Brasileño. Detectar demandas de bienes producidos en Santa Fe			
<b>Asistencia a Exportadores e Importadores</b>			
	Sta.Fe	Brasil	Paraguay
<b>Actividad 1:</b> Generación de una base de datos en la Dirección de Comercio Exterior. Identificar y caracterizar los eventos a desarrollarse los mercados en estudio. Generar una base de estudios sectoriales de Brasil y Paraguay. Capacitar y asesorar en materia de costos de exportación, aspectos logísticos y bancarios			
<b>Organizar eventos para exhibir la oferta exportable</b>			
	Sta.Fe	Brasil	Paraguay
<b>Actividad 1:</b> Participación en ferias y misiones comerciales a los efectos de difundir la oferta exportable santafesina. Demás actividades generadas durante el año en los mercados definidos			

<p><b>Actividad 2:</b> Difusión de la Oferta Exportable a través de las dependencias Gubernamentales presentes en ambos países. Presentación de la Oferta Exportable Santafesina en la Embajada Argentina en Asunción del Paraguay. Presentación de la Oferta Exportable Santafesina en la Cámara Paraguayo Argentina. Presentación de la Oferta Exportable Santafesina en el Consulado Argentino en Porto Alegre. Presentación de la Oferta Exportable Santafesina en la Cámara Brasileiro Argentina. Demás actividades generadas durante el año en los mercados definidos</p>			
---	--	--	--

**Índice General:**

<b>Información de la Provincia de Santa Fe</b>	<b>Página 9 a 237</b>
<b>Mercado Objetivo: Brasil</b>	<b>Página 238 a 568</b>
<b>Mercado Objetivo: Paraguay</b>	<b>Página 569 a 838</b>
<b>Conclusiones</b>	<b>Página 839 a 843</b>

---

## INTRODUCCION

La liberalización progresiva de los mercados y su consecuente globalización trae como consecuencia que las empresas deberán enfrentarse a una competencia más dura tanto en el mercado interno como en el mercado internacional. Esto obliga al gobierno a establecer y mantener un ambiente comercial que aún frente al aumento de la competencia internacional, estimule a los empresarios locales a invertir, generar técnicas especializadas, innovar tecnologías y aumentar su producción para insertarse en los mercados internacionales.

Es por ello que a partir de los cambios dinámicos que se están produciendo periódicamente en el ámbito internacional y específicamente en el sector del comercio exterior, se hace necesario identificar y promover instrumentos de complementación económica entre las empresas de entramados productivos similares, así como aprovechar las nuevas tecnologías de la comunicación y optimizar los recursos disponibles, teniendo en cuenta las capacidades existentes.

Es interés estratégico de la Provincia de Santa Fe, lograr establecer relaciones de cooperación y colaboración en diversas áreas vinculadas, por ejemplo, a la transferencia de tecnología, promoción cultural, estímulo de las relaciones comerciales (inversiones, intercambio comercial, complementación productiva), en búsqueda de un desarrollo socio – económico sustentable a mediano y largo plazo de beneficios recíprocos.

En función de ellos es que se ha previsto, a través de la vinculación y apoyo con Instituciones y Entidades Provinciales, nacionales y del exterior, la activación de “Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior”, en las cuales actuar como Plataforma Operativa entre regiones y empresas de la Provincia y sus pares de otros países del Mercosur, en primera instancia.

La República de Paraguay y los cuatro Estados del Sur de Brasil (Paraná, Mato Grosso do Sul, Río Grande do Sul y Santa Catarina) son los mercados en estudio en el presente proyecto. Estos han sido identificados como aquellos en donde el mayor porcentaje de Pymes santafesinas desarrollan sus primeras relaciones de comercio exterior, siendo los principales destinos en donde las empresas colocan su producción y los gobiernos establecen Acuerdos de Cooperación en el ámbito multisectorial, para consolidar la integración Mercosur.

De esta manera se pretende alcanzar el objetivo propuesto en el Proyecto “Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior”: Fortalecer el proceso de Integración e Internacionalización de Santa F junto a sus Pymes en países del Mercosur, potenciando las relaciones institucionales a través de la vinculación permanente con Entidades Público – Privadas de la Región Objetivo.

Fortalecer el proceso de integración e internacionalización de Santa Fe junto a sus Pymes en Países del Mercosur, potenciando las relaciones institucionales a través de la vinculación permanente con Entidades Público / Privadas de la Región objetivo es el objetivo que se persigue a través del proyecto de “Antenas Territoriales de Santa Fe en el Exterior”.

En la primera etapa del mismo se brindó un panorama general de la República del Paraguay y de los Estados del Sur de Brasil (Paraná, Mato Grosso do Sul y Santa

---

Catarina) como así también de los sectores que revisten mayor importancia para las empresas exportadoras (identificadas en el informe) de la provincia de Santa Fe.

Del mismo modo se logro establecer cuales son las Instituciones y Cámaras Sectoriales que muestran mayor afinidad con el objetivo perseguido a través de su identificación: "Crear una Red de Agencias" en los mercados.

En el presente informe se profundiza sobre cuestiones vinculada a los sectores complementarios entre los mercados como así también en aspectos comerciales: barreras arancelarias y para arancelarias, legislación comercial e impositiva, legislación aduanera, entre otros.

Asimismo se lleva adelante un interesante trabajo de inteligencia comercial que permite detectar las estrategias implementadas por cada una de las empresas para ingresar en ambos mercados, brindando una importante herramienta a futuro para aquellas empresas que incursionarán por primera vez en los mercados de Brasil y Paraguay.

De esta forma, y aglutinando la información obtenida hasta el momento se determinará el grado de factibilidad de la instalación de la "Antenas Territorial de la Provincia de Santa Fe" en Brasil y en Paraguay, atendiendo al interés estratégico de la provincia de lograra establecer acuerdos de cooperación e intercambio en diversas áreas, y que lleve a un desarrollo socio / económico óptimo y de beneficios mutuos.

Lograr posicionar a Santa Fe a nivel mundial en un lugar de privilegio, no solo a través de su complejo oleaginoso sin que también por intermedio del incremento de las exportaciones de manufacturas de Origen Industrial, es el objetivo perseguido desde varios años atrás por el Gobierno de la Provincia de Santa Fe.

Es por ello que el incremento de valor agregado de parte de las Pymes sumado a una política de Comercio Exterior de parte del Sector Público acorde a sus necesidades, indefectiblemente llevará al éxito de todo el territorio provincial en este caso, magnificándose a nivel nacional.

La evaluación de factibilidad para la apertura / instalación de "Antenas Territoriales de Santa Fe en el Exterior" se ha convertido hoy en día en un objetivo prioritario de parte del Ministerio de la Producción del Gobierno de Santa Fe de cara a poder brindar una nueva herramienta de negociación para sus empresas.

No es casualidad la elección de los países del MERCOSUR, en una primera etapa, al momento de evaluar el potencial de apertura de las Antenas. Se constituyen en los principales destinos de las Pymex Santafesinas al momento de realizar sus primeras incursiones en Comercio Exterior.

Paraguay y Brasil se destacan: el primero, como el destino donde la mayor parte de las empresas de la provincia comercializan sus productos mientras que Brasil es hoy por hoy el principal socio comercial Argentino en el MERCOSUR.

A lo largo de los dos primeros informes parciales como así también en el presente informe final, se refleja la realidad de ambos mercados, sus instituciones, barreras impositivas y arancelarias, su vinculo con las empresas Argentinas, ferias sectoriales y multisectoriales etc, el que, una vez finalizado, permitirá determinar la factibilidad de apertura de las Antenas Territoriales, condiciones para que las mismas puedan llevarse adelante como también las herramientas que se ofrecerán a las Pymex para su incursión.

Si bien el objetivo prioritario es conocer los mercados externos en post del beneficio de las empresas provinciales, resulta totalmente indispensable conocer la realidad de Santa Fe como provincia exportadora, y su ubicación como tal entre las restantes

---

provincias Argentinas. Es por ello que se anexará al presente informe un estudio sobre el posicionamiento provincial en Argentina y hacia el mundo.

El presente informe ha sido diagramado de la siguiente manera, a los efectos de lograr en el lector una más fácil comprensión. Son 3 (tres) capítulos, cada uno conteniendo lo siguiente:

- 1) el primero con información de la provincia de Santa Fe (cadenas de valor, acciones promocionales, empresas, etc.).
  - 2) el segundo con información de mercado: Brasil
  - 3) el tercero con información de mercado: Paraguay.
-

# **SANTA FE: LA PROVINCIA**

---

## Cadenas de la Provincia de Santa Fe

Desde el Gobierno Provincial, en los últimos años, se ha comenzado a trabajar en una nueva visión del aparato productivo. La misma consiste en analizar a cada sector como una cadena de valor productiva, englobando a todos los actores que formen parte del eslabón, a los efectos de lograr conformar Planes Estratégicos para cada una de las cadenas.

A continuación se detallan las Cadenas de Valor en análisis:

- Cadena de Valor Apícola
- Cadena de Valor Frutihortícola
- Cadena de Valor del Algodón
- Cadena de Valor Porcina
- Cadena de Valor Láctea
- Cadena Carne Bovina
- Cadena Sucrialcoholera
- Cadena de Valor del Río
- Cadena de Valor de la Maquinaria Agrícola
- Cadena de Valor del Calzado
- Cadena de Valor Carrocera
- Cadena de Valor Autopartista
- Sistemas Informáticos

### **CADENA ALGODONERA SANTAFESINA**

#### **INTRODUCCION**

El algodón está considerado a nivel mundial como la materia prima de la “*Riqueza, la Industrialización y el Desarrollo*”. La historia del algodón en la Provincia de Santa Fe está íntimamente ligada al desarrollo del norte provincial semejante a cualquiera de las actividades consideradas como producciones regionales. Se inicia en la década del ‘30, dando origen a un importante complejo agroindustrial que modifica el aspecto y la dinámica de la región permitiéndole emerger de la grave crisis registrada en esa década. Desde allí a la fecha se han producido constantes cambios en el sistema productivo algodonero tan relevantes que llegó a ser conocido como el “*Oro Blanco*”, designación que expresa cabalmente la importancia que tuvo.

La situación actual de la actividad está amenazada en su continuidad, lo cual nos lleva a preguntarnos si el algodón solo será parte de una historia ligada al desarrollo o si seremos capaces de revitalizar su producción.

---

La década del '90, marcó el inicio una serie de cambios, como resultado de mejores precios en el mercado internacional y, principalmente, por la apertura de la economía argentina.

Sin embargo, a fines de esa década, la combinación de factores adversos tales como caída en los precios internacionales, incremento en la volatilidad de los mercados, posicionamiento tecnológico de cultivos competidores, sumado a la ocurrencia de adversidades climáticas en las principales provincias productoras, provocó la desaceleración y eventual parálisis y retroceso del sector.

El algodón, para los gobiernos provinciales en Argentina ligados fuertemente a sus economías regionales, no representa solamente un cultivo y una actividad agroindustrial, sino que va más allá de una simple actividad económica: es una estrategia de desarrollo.

Por lo tanto se debe contemplar a la Producción Algodonera como una actividad estratégica, generadora de riqueza y empleo, transformada en una alternativa válida para el crecimiento y desarrollo del amplio Norte de la Provincia de Santa Fe.-

### **Situación provincia**

Indudablemente, el algodón en la Provincia ha sido uno de los principales ejes del crecimiento y desarrollo económico del norte provincial, llegando a sembrarse un máximo histórico de **71.000** hectáreas durante la campaña **1974/75**. El comportamiento general que ha tenido en los últimos quince años no es muy diferente a lo descrito de lo sucedido a nivel nacional, siendo el máximo producido y desmotado durante la campaña **1995/96** de **90.848** toneladas de algodón en bruto/rama y **209.000** toneladas procesadas en desmotadoras de la zona, obteniéndose aproximadamente **70.000** toneladas de fibra y **105.000** toneladas de semillas. A los precios promedios de esa campaña representó un valor bruto de 140 millones de dólares.

A este monto debe sumársele el valor de la producción del resto de la cadena es decir hilados, tejeduría y confección.

La superficie sembrada ha disminuido notoriamente durante el período analizado, destacándose las campañas 2001/02/03 como las más bajas, si bien se puede observar un leve aumento en las dos últimas campañas.

Santa Fe ha intentado en numerosas oportunidades atenuar, con la aplicación de distintas medidas, la variabilidad e inestabilidad característica del sector y que lo hacen fácilmente vulnerable. La presencia o ausencia del algodón, modifica sustancialmente el panorama de la región:

#### **Con algodón:**

- Utilización de infraestructura disponible
- Ocupación de mano de obra
- Dinamización de la economía

#### **Sin algodón:**

- Equipamiento en maquinarias agrícolas e industriales ocioso
- Escaso valor agregado en la región
- Mayor desocupación
- Migraciones sociales

A nivel mundial, el algodón está considerado como la materia prima de la *riqueza*, la *industrialización* y el *desarrollo*. Es el cultivo económico esencial que proporciona ingresos genuinos a distintos sectores como educación, salud, vivienda, transporte, sirviendo además como catalizador para la industrialización y la elevación del bienestar social.

El nuevo escenario socio-político y económico sugiere la oportunidad de una intervención dinamizadora y multiplicadora desde el Estado Provincial, en la concreción de acciones estratégicas, que permitan aumentar rápidamente los beneficios sectoriales tanto en lo productivo, como en lo comercial con el consiguiente efecto social que ello implica.

---

El Norte de la Provincia de Santa Fe necesita de esa intervención para que la producción algodonera retome su protagonismo porque:

- Propende a la recuperación y dinamización de la economía regional
- Parte de la infraestructura y maquinaria disponible son de empleo específico para la producción de algodón y fibra.
- Provee de materia prima a hilanderías, aceiteras, plantas de biocombustible de la región y para alimentación de ganado.
- El valor agregado que posibilita en la región, es altamente superior a otros cultivos anuales alternativos.
- Promueve la diversificación productiva.
- Por la importante ocupación de mano de obra en la cadena, con alto porcentaje de la misma con escasas posibilidades de ocupación alternativa.
- Para los pequeños productores es muy importante económica y socialmente

Todo lo expresado justifica la participación e involucramiento del Estado Provincial en el fortalecimiento de las estructuras locales y su organización, dada la importancia de la producción algodonera como una actividad estratégica de generación de riquezas Y empleo, convirtiéndose en una alternativa válida para el *Desarrollo Económico y Social del Norte Provincial*.

#### **Componentes de la Cadena Algodonera:**

- **Producción Primaria**
- **Desmote**
- **Textil** (hilandería y tejeduría, tintorería y confección)

#### **Producción Primaria**

En la Provincia de Santa Fe, la cuenca algodonera se divide en dos 2 zonas:

- **ESTE:** Departamentos Gral. Obligado, San Javier, Garay y Vera
- **OESTE:** Departamento de 9 de Julio. Tomando como fuente el Registro Nacional de Productores Algodoneros (Ley Nac. N° 26.060- campaña 2006/07)- y considerando las características particulares en las cuales se desarrolló el mencionado registro, estos datos no deben ser tomados como definitivos. Santa Fe registró un total de 384 productores (Según DDJJ de los Productores Registro Nacional Ley 26.060) de los cuales el 58 % corresponden a la Zona Este y el 42% a la Zona Oeste, exactamente lo contrario sucede con la superficie implantada, el 58,6 % corresponde a la Zona Oeste y el 41,4 % a la Zona Este, siendo la superficie promedio cultivada de 37 ha y el rendimiento medio estimado de 1.543 kg/ha, ambos por sobre la media nacional (Rendimiento estimado provincial: 1.543 Kg/Ha -APPA).

Continuando con el análisis el 32 % de los productores cuentan con superficies destinadas al algodón menores a 10 ha, el 61 % entre 10,1-100 ha y el resto 7 % cultivó mas de 100 ha.

El 64 % de la producción es aportada por el sector de 10,1 a 100 ha con algodón, el 30 % por los de mas de 100 ha y los de menos de 10 ha aportan solamente el 6 %.

#### **El Desmote**

En el año 1996 en nuestra provincia existían doce (12) empresas desmotadoras con una capacidad instalada o nominal de desmote de 390.000 tn/año y real de 265.200 ton/año<sup>11</sup>. En la actualidad quedan diez (10) empresas con una capacidad instalada total de 116.000 tn/año pero solamente se encuentran operativas cinco (5) -1 cooperativa y 4 firmas privadas- con una capacidad de desmote de 63.000. Esto refleja una situación similar a lo que ocurre a nivel nacional, es decir un alto porcentaje de capacidad ociosa impactando sobre los costos fijos, los que se trasladan a su vez en forma negativa al precio pagado por la materia prima.

#### **Capacidad de Desmote provincial**

---

En el proceso de desmotado el producto principal es la fibra y secundariamente la semilla, cuyo destino son las hilanderías y aceiteras/siembra/forraje/biocombustibles respectivamente. Los insumos y servicios son considerados de carácter industrial y la red de proveedores nacional e internacional.

### **Textil**

Comprende los procesos básicos de hilandería y tejeduría, en algunos casos integrado con los de tintorería y confección. Consume fibra de algodón de origen nacional preferentemente, además de otras fibras naturales y artificiales. Sus productos - hilados, telas y amplia gama de artículos textiles- tienen diferentes usos (vestimenta, doméstico, industrial y rural). Tiene fuerte vinculación con un importante grupo de empresas proveedoras de insumos, maquinarias y servicios industriales.

### **Análisis FODA**

#### ***Debilidades***

- Escasa Adopción de Nuevas Tecnologías: Alta proporción de pequeños y medianos productores, con dificultades para adoptar oportunamente innovaciones tecnológicas que mejoren su potencial productivo, la calidad de sus productos y su competitividad.
- Escasez de Alianzas Estratégicas: Escasez y/o ausencia de políticas y acciones concertadas entre los integrantes de la cadena para la promoción de la producción y para el diseño de nuevas y mejores alternativas de tipificación de la calidad o de valor agregado que mejoren la imagen del producto, su competitividad y precio.
- Material Genético: Falta de incorporación de eventos genéticos en cultivares nacionales.
- Financiamiento: La inestabilidad de la cadena conduce a la discontinuidad del financiamiento
- Mercado Interno: Pequeño y muy fluctuante.
- Calidad Algodón en rama/bruto: Impurezas, contaminación, variabilidad (humedad, cuerpos extraños).
- Comercialización y compra marginal de algodón en bruto.
- Productividad Primaria de Fibra: Estancamiento de los rendimientos por debajo del promedio a nivel mundial.
- Información Estadística: Limitada y poco confiable
- HVI: Escaso uso del HVI como base para la comercialización del algodón.
- Picudo del Algodonero: Bajo involucramiento de los actores relacionados.

#### ***Fortalezas***

- Recursos Humanos: Disponibilidad y alta calificación para las diferentes instancias de la cadena.
- Organización: APPA Asociación civil compuesta por los sectores vinculados a la cadena: Productores, Desmotadores, Industriales, Aceiteros, Hilanderos, Asociaciones y Agencias para el Desarrollo, profesionales- Ingenieros Agrónomos y en Ciencias Económicas- e investigación (INTA)
- Costo de Producción: competitivo a nivel mundial.
- Mercado: Demanda a nivel nacional e internacional
- Capacidad Instalada: Suficiente para industrializar la producción y para responder a un incremento de la producción primaria.
- Calidad de la fibra: Tecnológicamente buena en cuanto a longitud, resistencia y micronaire.
- Potencial Productivo: Capacidad productiva potencial del sector primario para lograr mayor superficie y producción que en la actualidad.
- Generadora de Empleo: Gran demandante de mano de obra en sus diferentes etapas.

#### ***Amenazas***

---

- Mercados Internacionales Distorsionados: Aplicación de subsidios a la producción o a las exportaciones, barreras de protección que generan asimetrías competitivas.
- Mercado Interno: poco transparente y desordenado, con insuficiente e inoportuna información imprescindible para la toma de decisiones estratégicas por parte de las empresas agroindustriales.
- Variabilidad Climática: Condiciones agroecológicas con alto grado de variabilidad, exposición y vulnerabilidad de los sistemas agro productivos.
- Picudo del Algodonero: Paulatino avance del picudo hacia las áreas algodoneras más importantes potenciando el incremento significativo de daños fundamentalmente para productores minifundistas e incrementando notablemente costos para su control.
- Energía Eléctrica: Disponibilidad y Costo.
- Cosecha: insuficiente capacidad de cosecha mecánica.
- Alto Riesgo Legal-Laboral en producción primaria.
- Agroquímicos: Faltante en el mercado en determinados momentos de la campaña
- Deterioro de los Suelos: Continuidad del deterioro de los suelos de la región, en caso de no aplicarse un programa de conservación.

### ***Oportunidades***

- Demanda de Fibra de Algodón: Tendencia positiva en el crecimiento de la demanda en cantidad y calidad en los mercados nacional e internacional.
- Subsidios y Barreras de Protección Reducción progresiva de ambos a las producciones internas en los mercados americanos y asiáticos.
- Agroindustria Nacional: Buen posicionamiento de las infraestructuras disponibles en la cadena por costos competitivos, sobre la base de la actual paridad cambiaria (Relación Peso/Euro y Peso/US Dólar).
- Brecha Tecnológica: Significativa entre las tecnologías adoptadas efectivamente y aquellas de comprobada eficacia que se encuentran disponibles para ser transferidas inmediatamente.
- Niveles de Producción Industrial y Calidad: Margen para progresar efectivamente en los niveles de calidad y producción de fibra, posicionamiento y competitividad de la producción nacional en los mercados internacionales.
- Demanda de la Sociedad y de los Organismos Públicos: Creciente demanda por parte de los mismos para el desarrollo e implementación de estrategias productivas sustentables.
- Demanda de las autoridades políticas y sectores: Marcado interés de las autoridades políticas de los distritos algodoneros y de los sectores relacionados con la cadena por participar en la búsqueda de soluciones a las dificultades e inconvenientes identificados.
- Desarrollo Rural: Posibilidad de constituirse en un producto clave para programas de desarrollo rural que involucren a pequeños y medianos productores.
- Desarrollo Regional: Posibilidades de potenciar el desarrollo regional incorporando valor agregado, generando productos altamente diferenciados de tipo "semi-artesanal", mediante el desarrollo de micro emprendimientos industriales en las áreas de producción.
- Industrias Derivadas: Factibilidad de desarrollo de industrias derivadas (Biocombustibles).
- Biotecnología: Avances logrados en la obtención de materiales genéticos modificados.

### **Objetivos de la cadena algodонера santafesina**

#### ***Generales***

---

Desarrollar y disponer de un Plan Estratégico de Desarrollo Sustentable para el Sector Algodonero integral e integrado al Plan de Desarrollo Regional que permita mantener y aumentar el cultivo en la provincia, mejorar su Competitividad y hacerlo Sustentable

**Particulares**

1. Estimar el impacto que ofrece la cadena desde el punto de vista productivo, industrial y comercial.
2. Elaborar proyecciones sobre la disponibilidad de materia prima a largo plazo e identificar oportunidades de inversión.
3. Formular políticas e instrumentos necesarios para estimular los distintos eslabones, incluyendo el marco legal-normativo y mecanismos de financiamiento.
4. Analizar la meta potencial de producción tomando como base la aptitud de los suelos, la demanda para la industria y las posibilidades comerciales.
5. Proponer proyectos industriales viables de tamaños diferentes para inversionistas con la consolidación del abastecimiento de materia prima.
6. Analizar los componentes impositivos y elaborar una propuesta alternativa.
7. Incrementar la investigación y el desarrollo e identificar innovaciones.
8. Generar las condiciones para las inversiones privadas, identificando y fundamentando el fortalecimiento en infraestructura social básica (energía, comunicación, rutas, vivienda rural, agua, etc.)
9. Fortalecer el mecanismo de cooperación y coordinación permanente dentro de la cadena
10. Incrementar el compromiso entre la cadena y el estado provincial.
11. Implementar (diseñar y ejecutar), programas de capacitación continua para toda la cadena.

**CADENA DE VALOR AUTOPARTISTA DE LA PROVINCIA DE SANTA FE**

***Breve reseña del sector autopartista en la República Argentina:***

Tanto la industria automotriz como la autopartista, surgen en nuestro país a principios de los años treinta. Desde entonces y hasta mediados de los cincuenta, el sector se abocó al armado de partes y carrocerías, que en su mayoría provenían del exterior, así como a la fabricación de repuestos y de partes.

Hacia principios de la década de los noventa, la industria autopartista nacional estaba compuesta por aproximadamente 400 empresas, radicadas principalmente en el Gran Buenos Aires (50%), Córdoba (21%), Santa Fe (12%) y Capital Federal (10%).

En las últimas décadas se ha podido verificar un proceso de cambio en el patrón de producción de la industria automotriz (que involucra tanto a la industria terminal o ensambladoras como a la producción de autopartes), que ha alterado las funciones y responsabilidades dentro de la cadena de valor, con una decidida tendencia hacia la concentración en la industria terminal de las actividades de diseño de los vehículos y gerenciamiento de la estrategia de comercialización y finanzas, a la vez que se ha buscado transferir hacia la industria autopartista las actividades de carácter fabril.

En términos globales, la industria automotriz se encontraba en un proceso de cambio de matriz de organización; dejando de lado el método tradicional "fordista", e incorporando el método "toyotista" de organización. Es decir que se abandona el sistema de producción en masa por uno de especialización y entrega "just in time", con una relación estrecha y fluida con los proveedores.

Contemporáneamente, surgía en la región el MERCOSUR, institución que abrió nuevas oportunidades y creó desafíos entre los productores de autopartes del país. En dicho marco, la industria nacional encaró un proceso orientado a mejorar aspectos de organización, técnicos y administrativos, en pos de incrementar sus niveles de productividad y competitividad frente a un escenario diferente.

El sector autopartista fue receptor de un importante flujo de inversiones durante la década de los 90, lo que permitió innovar tanto en maquinaria como en tecnología. Además, se fue consolidando una dinámica relación entre las empresas autopartistas y las terminales, adecuándose de esta manera al nuevo modelo de producción antes

---

aludido. Otro aspecto positivo que define al sector actualmente, es que posee una mano de obra competitiva y especializada (aunque relativamente escasa). Finalmente, puede destacarse la buena calidad de los productos fabricados, que como indica Maceira en su trabajo, son de calidad internacional y pueden insertarse dentro del modelo de "global sourcing".

### **Actores del sector autopartista:**

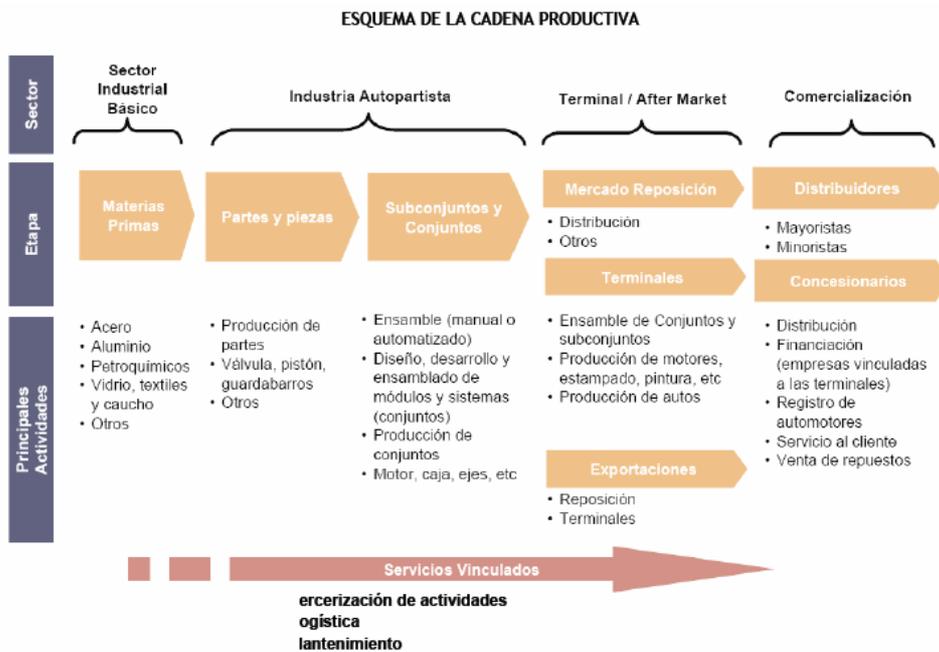
**PROVEEDORES MEGA-GLOBALES:** suministran insumos a las terminales y tienen alcance global y utilizan tecnología propia, también conocidos como *tier 0,5*, por su cercanía a las terminales que es mayor que las de los proveedores del primer anillo.

**PROVEEDORES DEL PRIMER ANILLO:** suministran insumos directamente a las terminales, con un alcance global más limitado que las anteriores.

**PROVEEDORES DEL SEGUNDO ANILLO:** trabajan habitualmente con diseños provistos por las terminales o por los proveedores mega-globales.

**PROVEEDORES DEL TERCER ANILLO:** son proveedores de productos básicos, en donde las habilidades requeridas son menores (generalmente estandarizados).

**MERCADO DE REPOSICION:** constituye un eslabón importante en la cadena de valor del sector automotriz. No requieren normalmente de diseño, pero sí de capacidades para adaptar y transformar piezas de acuerdo a las necesidades del mercado local. Pueden ser proveedoras del mercado internacional.



Fuente: "Debilidades y desafíos tecnológicos del sector productivo", UIA, 2007.

### **Plan Estratégico:**

El Plan Estratégico para la Cadena de Valor Autopartista de la Provincia de Santa Fe (en adelante CVASF) comprende líneas de acción que encuadran dentro de sus facultades y competencias, y dependen básicamente de la iniciativa de las empresas integrantes de la cadena para su ejecución.

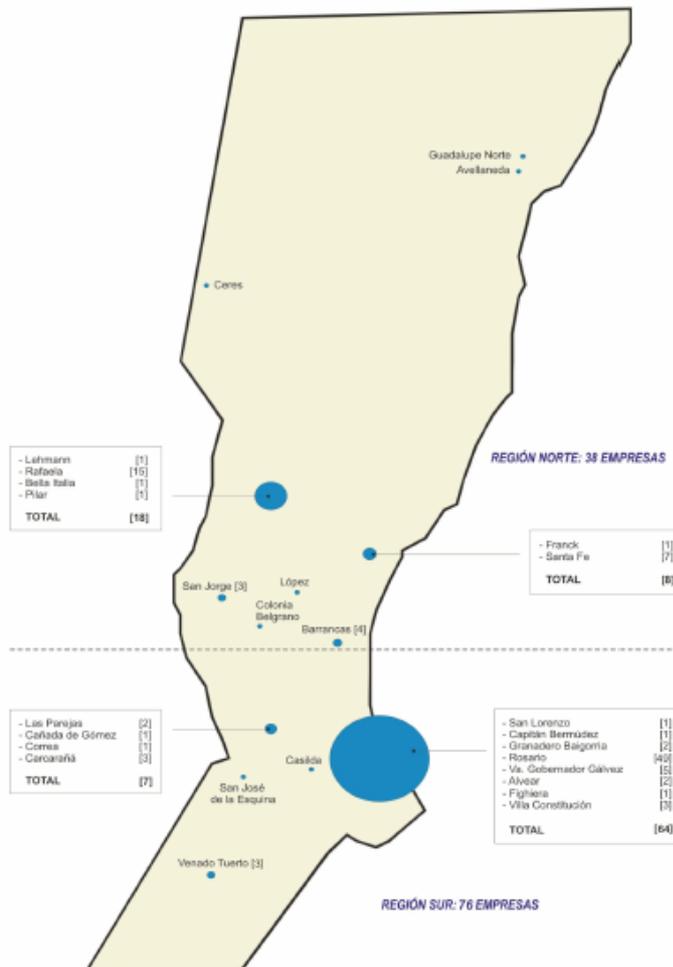
Las líneas de acción beneficiarán a todos los eslabones de la CVASF pero están centradas en el fortalecimiento de las empresas productoras de autopartes, tanto las que proveen (o desean

hacerlo) a terminales automotrices como las que atienden el mercado de reposición nacional e internacional. Dicho fortalecimiento se alcanzará mediante proyectos de desarrollo tecnológico, actividades destinadas a proteger el mercado interno y a desarrollar mercados externos, entre otros.

El alcance territorial del Plan Estratégico de la CVASF, es con el siguiente orden de prelación, la Provincia de Santa Fe, la Región Centro, la República Argentina y el MERCOSUR.

El Plan Estratégico de la CVASF comprende líneas de acción destinadas a resolver todas las debilidades identificadas en el FODA. No se trata de una propuesta única en la que necesariamente deban participar todas las empresas. Muy por el contrario, se expresará en un cierto número de proyectos específicos para cada uno de los cuales se identificarán las empresas que presenten el perfil requerido y hayan manifestado su interés a priori por participar.

**Fabricantes de autopartes y de partes para utilitarios, ómnibus y camiones de la Provincia de Santa Fe Año**



**Análisis FODA del sector autopartista de Santa Fe:**

**Fortalezas:**

- Apoyo del gobierno con políticas públicas al sector
- Política Común del MERCOSUR

- Tradición histórica de fabricación sectorial en el país
- Capacidad de adaptación a entornos macro-sectoriales cambiantes. Flexibilidad productiva, aún para productos con baja demanda.
- Entramado autopartista local diverso con firmas de diferentes tamaños, variados destinos de las ventas e involucramiento en diferentes anillos productivos
- Etapa de crecimiento productivo basada en proceso de inversión, aunque a menor ritmo que el sector terminal
- Recuperación de los niveles de productividad laboral: incremento del empleo y de la facturación
- Amplias oportunidades de negocios en diferentes rubros del sector
- Crecimiento de las exportaciones aunque lento
- Set de firmas que acompañan "cooperativamente" el desarrollo del sector terminal, en un contexto de aumento de la producción de las terminales automotrices
- Buena calidad de producto
- Buen know how de conducción de empresas
- Existen empresas autopartistas santafesinas, inclusive Pymes, que alcanzaron un alto grado de internacionalización
- La actuación conjunta de autopartistas rafaelininas, ha sido exitosa y es asimilable a un modelo de Distrito Industrial

*Oportunidades:*

- Flujo de inversiones a nivel internacional orientado a países emergentes
- Mercado externo en expansión. Preferencias arancelarias en países de América Latina favorecen la inserción comercial
- Negociación del acuerdo sectorial con Brasil
- Ventajas del contexto macroeconómico local y regional
- Bajo costo de la energía en términos relativos
- Intenciones explícitas del gobierno de mejorar el apoyo público al sector
- Expansión significativa del sector terminal argentino
- Necesidad de la industria terminal argentina de contar con una mayor localización de proveedores
- Posibilidad de obtener plataformas exclusivas para Argentina

*Debilidades:*

- Las empresas autopartistas atraviesan una etapa de pérdida de su competitividad, ocasionada por el aumento de sus costos de producción y el deterioro del tipo de cambio real
  - Los autopartistas que promueven a las terminales automotrices no contarían con capacidad suficiente para atender una mayor demanda de estas últimas
  - Los procesos productivos utilizados por muchas empresas autopartistas que no proveen a las terminales automotrices, no alcanzarían el standard mínimo requerido por las mismas
  - Los procesos utilizados por muchas empresas autopartistas para desarrollar nuevos productos, no respetarían las exigencias de las terminales automotrices
  - Aunque un importante número de empresas autopartistas de la provincia ha implementado y certificado Sistemas de Gestión de Calidad, muchas empresas aún no lo han hecho
  - Pocas empresas habrían implementado y certificado la norma ISO TS 16949, requerida para calificar como proveedores de terminales automotrices
  - Pocas empresas cumplirían actualmente los requisitos conocidos como QSB de General Motors
  - Las empresas autopartistas de Santa Fe enfrentarían dificultades para homologar / certificar sus productos de acuerdo a normas nacionales, internacionales y/o de terminales automotrices, especialmente por la escasa o nula oferta de asistencia de laboratorios que existe en nuestra provincia para atender esas necesidades
-

- Estarían poco difundidas en la mayoría de las empresas autopartistas de de la Provincia de Santa Fe la realización de diagnósticos de impacto ambiental, la aplicación de criterios de producción más limpia y/o la implementación de Sistemas de Gestión Ambiental, etc...
- Muchas empresas autopartistas de la Provincia de Santa Fe enfrentan dificultades para completar su dotación de personal, especialmente para puestos que requieren determinada formación técnica
- Muchas empresas autopartistas de la provincia enfrentarían problemas de infraestructura física
- Existe un gran número de industrias que no contarían con una infraestructura adecuada de servicios
- No existe producción nacional de determinados aceros especiales
- No se producen en Argentina una amplia gama de autopartes
- El mercado interno es de baja escala, comparados con los de Brasil y México
- El comportamiento exportador de las empresas autopartistas de Santa Fe es diverso. Algunas alcanzaron un alto nivel de internacionalización exportando a un gran número de países mientras que otras no tanto
- Las empresas autopartistas deben enfrentar mayores costos de logística, con relación a sus competidores internacionales, por la ubicación geográfica de nuestro país
- Difícil acceso e interpretación de la información internacional para las empresas autopartistas de la provincia
- Número reducido de empresas participantes en Ferias y Exposiciones Internacionales
- Las empresas autopartistas no tienen información suficiente sobre la oferta de asistencia disponible en instituciones científico tecnológicas de la provincia y éstas últimas tampoco tendrían un conocimiento detallado sobre las necesidades del sector en esa materia
- Tampoco cuentan con información suficiente sobre la oferta de capacitación disponible en instituciones públicas y privadas de la provincia
- Las entidades gremiales empresariales de la provincia realizarían pocas actividades para atender las necesidades específicas del sector autopartista
- Las entidades gremiales empresariales de cúpula con competencia en el sector autopartista y sede en Bs. As. no realizan actividades en Santa Fe
- Las empresas deben competir muchas veces en el mercado interno con productos importados en condiciones de competencia desleal y no cuentan con la asistencia necesaria para ejercer su defensa
- Poca vinculación entre las empresas que integran la Cadena de Valor y las entidades públicas y privadas del Sistema Científico Tecnológico; ésto se traduce en una gran limitación al desarrollo tecnológico
- Limitada integración de la cadena de valor
- Algunas empresas medianas o grandes que proveen insumos a empresas Pymes fabricantes de autopartes, realizan actividades para desarrollar a sus clientes en diferentes aspectos. Sin embargo, se trata de una modalidad poco difundida que limita el desarrollo de la cadena de valor
- Poca o nula utilización de formas asociativas entre empresas de la Cadena de Valor para ejecutar proyectos conjuntos

*Amenazas:*

- Incertidumbre sobre el impacto de la renegociación del acuerdo comercial del Sector Automotriz con Brasil en 2008, acentuada por el impacto de la crisis financiera internacional
  - Creciente déficit comercial en el sector autopartista argentino en general, y en particular, en la relación bilateral con Brasil
  - Aumento de la competencia a nivel internacional en un contexto de nuevas condiciones técnico – productivas, agravado por la reducción de la demanda en
-

todo el mundo, la generación de excedentes de exportación y la disminución del nivel de utilización de la capacidad instalada en las principales empresas autopartista que operan en el mercado internacional

- Mayor competencia de productos importados dada las limitaciones del entramado autopartista local y/o costos y/o proyectos comunes en terminales, acentuada por la reducción de la demanda en todo el mundo, la generación de excedentes de exportación por parte de empresas de estos países y la disminución del nivel de su capacidad instalada
- En caso de empresas globales, la toma de decisión empresaria para la región tiene en orden de prelación a la casa matriz y, en muchos casos, a la filial brasilera, lo cual puede significar importantes reducciones en el nivel de actividad de sus plantas localizadas en Argentina como consecuencia de la actual crisis financiera internacional
- Escasez de mano de obra competitiva y especializada. Incertidumbre sobre el efecto de negociaciones salariales. Aunque sigue siendo importante, se trata de una amenaza que pasó a un segundo plano como consecuencia de la crisis financiera internacional
- Incertidumbre a futuro sobre disponibilidad y costos de energía
- Altos precios de materias primas o limitaciones técnicas para asegurar el suministro local
- Limitada armonización de temas regulatorios a nivel regional: políticas públicas y normas técnicas
- Sector clave en las negociaciones; es poco probable que se alcancen nuevos acuerdos comerciales y/o se profundicen los existentes en el corto plazo, como consecuencia de la crisis financiera internacional
- Desestímulo a la inversión y menos acceso a fuentes de financiamiento nacionales e internacionales

Para revertir las debilidades y afrontar las amenazas del mercado se proponen las siguientes líneas de acción:

- Contar con la información del sector autopartista santafesino que permita formular políticas públicas, programas y proyectos para su fortalecimiento.
  - Constituir el Cluster Autopartista de Santa Fe para estimular la vinculación entre las empresas autopartistas, las entidades que prestan servicios tecnológicos, el Gobierno de la Provincia de Santa Fe, las entidades gremiales empresarias y contribuir al desarrollo tecnológico del sector.
  - Realizar todas las acciones compatibles con los acuerdos comerciales suscriptos por la República Argentina que permitan proteger el mercado interno.
  - Coadyuvar al desarrollo tecnológico de las empresas autopartistas de la Provincia de Santa Fe, para aumentar en forma sustentable su competitividad de mediano y largo plazo.
  - Mejorar la capacidad de ingeniería y diseño de nuevos productos y para desarrollar nuevos procesos de manufactura en empresas autopartistas radicadas en la Provincia de Santa Fe, protegiendo y respetando los derechos de propiedad intelectual propios y de terceros.
  - Adquirir la capacidad para homologar/certificar autopartes de acuerdo a diferentes normas en la Provincia de Santa Fe.
  - Vincular a las empresas autopartistas santafesinas con las entidades que prestan servicios tecnológicos en esta provincia para que conozcan y ajusten sus respectivas demandas y ofertas de servicios.
  - Vincular a las empresas autopartistas santafesinas con las instituciones públicas y privadas que prestan servicios de capacitación en esta provincia para que conozcan y ajusten sus respectivas demandas y ofertas de servicios.
  - Promover una mayor integración de la Cadena de Valor.
  - Mejorar la gestión de empresas autopartistas de la Provincia de Santa Fe y asegurar la calidad de sus productos.
-

- Promover el cuidado del medio ambiente por parte de todos los integrantes de la Cadena de Valor Autopartista.
- Procurar el abastecimiento de insumos no producidos en el país, necesarios para fabricar determinadas autopartes.
- Aumentar las exportaciones de autopartes santafesinas.
- Gestionar mejoras en la infraestructura física y de servicios para las empresas que integran la Cadena de Valor Autopartista de la Provincia de Santa Fe.
- Fortalecer la Cadena de Valor Autopartista de la Región Centro.
- Consolidar la integración de la industria automotriz del MERCOSUR

### **CADENA DE VALOR DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA DE SANTA FE**

#### ***Relevancia de la cadena de valor en Santa Fe:***

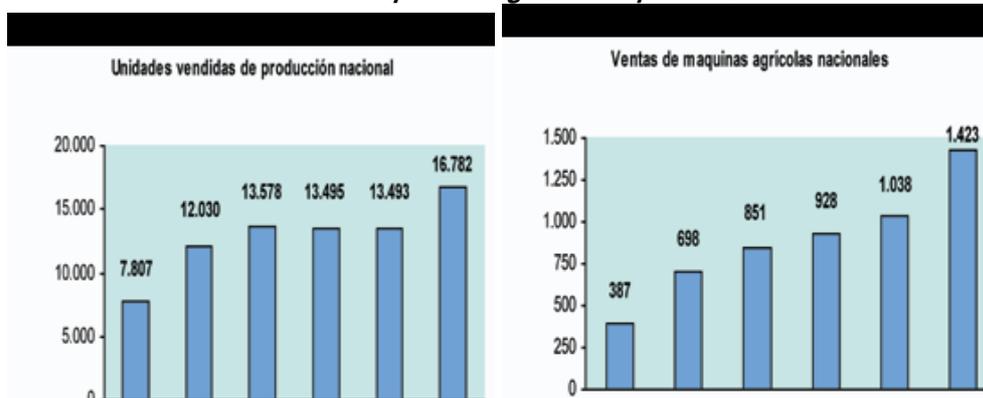
Cantidad de Empresas	Aproximadamente 300 empresas fabricantes de maquinaria agrícola y agropartes (45% del total nacional)
Producción Nacional	16782 unidades vendidas – año 2007 (558 cosechadoras, 1705 tractores, 4046 sembradoras, 10473 implementos)
Ventas total del país	1400 millones de pesos (año 2007-origen nacional)
Ventas Santa Fe	600 millones de pesos (estimado año 2007 – origen nacional)
Empleo	16000 personas (estimado - año 2008)
Exportaciones	42 millones de USD (estimado – año 2007)

Presencia de un importante número de firmas líderes a nivel nacional radicadas en nuestra provincia.

Entre las actividades industriales de Santa Fe, la maquinaria agrícola se ubica en quinto lugar en cuanto a generación de empleo y valor agregado.

La fabricación de maquinaria agrícola es una de las ramas industriales de mayor diversidad geográfica en la Provincia de Santa Fe.

#### ***Evolución de las ventas de maquinaria agrícola de producción nacional:***



#### ***Distribución de la producción nacional según tipo de máquina:***

Unidades vendidas: 16782 unidades (año 2007)

Implementos	63%
Sembradoras	24%
Tractores	10%
Cosechadoras	3%

### ***Cadena de valor de la maquinaria agrícola y sus partes:***

1	Proveedores	Agropartistas	Industria de maquinaria			Comercio	
2	Insumos básicos	Partes y componentes	Transformac. de insumos	Ensamblado de partes	Terminación	Comercialización	Cliente final
3	Provisión de acero, plásticos, etc.	Fabricación de motores para autopropulsados, cabinas, transmisiones, equipos, etc.	Fundición Corte Estampado Soldado Maquinado Inyección	Conformación Soldado Armado Montaje	Pintado Horneado Control de calidad Despacho	Distribución Venta Servicio al cliente Compra-venta de usados Repuestos	

Fuente: Consejo Económico de la Cadena de Valor

#### Referencias:

1 Sectores

2 Etapas

3 Principales actividades

**Maquinaria Agrícola incluye:** Implementos y otros equipos: Sembradoras, pulverizadoras de arrastre, enfardadoras, rotoenfardadoras y otros equipos forrajeros, acoplados (autodescargables, con tolva, otros), cabezales de siembra, otros equipos e implementos.

**Equipos autopropulsados:** cosechadoras de granos, pulverizadoras autopropulsadas, otros autopropulsados.

**Tractores:** tractores para uso agrícola.

#### ***Análisis FODA de la cadena:***

Fortalezas:

- Perfecta adaptación de los equipos a las características de nuestros suelos.
- Adecuado conocimiento en el desarrollo de tecnologías líderes de aplicación agropecuaria.
- Experiencias exitosas en entramados productivos del sector (clúster).
- Destacada cultura emprendedora.
- Buen posicionamiento e imagen de la Maquinaria Agrícola de Santa Fe en los productores agropecuarios.
- Conciencia de la necesidad de una estrategia para potenciar la competitividad.
- Desarrollo de conocimientos arraigados en el tiempo.
- Fuerte capacidad de adaptación a los cambios en las prácticas agrícolas y a las problemáticas de la coyuntura.
- Desarrollo de un entramado comercial de amplio alcance territorial.
- Liderazgo tecnológico del producto a nivel mundial en algunos segmentos.
- Articulación creciente entre los sectores público y privado.
- Fuertes lazos con el medio socioeconómico.

Oportunidades:

- Niveles de demanda interna sostenidos.
- Las políticas del sector público tienden a generar condiciones de integración de diversos sectores favoreciendo el desarrollo industrial.

- Apertura creciente en mercados externos a proyectos asociativos de empresas de la maquinaria agrícola nacional.
- Tendencia favorable en la evolución de los precios agrícolas internacionales.
- Interés internacional en el paquete tecnológico argentino.
- Aumento de la demanda mundial de alimentos.

Debilidades:

- Importantes asimetrías con Brasil en el sistema de financiamiento, régimen de promoción fiscal, servicios de apoyo al desarrollo, escala de producción e intercambio comercial.
- Escalas de producción reducidas; necesidad de incrementar la capacidad instalada.
- Inadecuadas alternativas de financiamiento para inversiones, comercio exterior y compra de maquinaria.
- Inversión incipiente en tecnología (de producción y diseño), y en calidad de procesos.
- Producción orientada al mercado interno, bajo nivel de exportaciones y escasos conocimientos de las características técnicas utilizadas en el exterior para las prácticas agrícolas.
- Baja disponibilidad de mano de obra especializada, de capacitación y certificación de competencias. Escuelas técnicas con baja especialidad industrial.
- Incipiente grado de avance en prácticas asociativas.
- Baja estandarización de piezas, procesos, normalización y de protección de los activos intelectuales e intangibles.
- Acumulación de créditos fiscales (saldo técnico IVA).

Amenazas:

- Mantenimiento y/o profundización de las asimetrías con Brasil; apreciación del tipo de cambio real (pérdida de competitividad).
- Pérdida progresiva de rentabilidad del productor (vía retenciones, otros impuestos o por incrementos de costos de producción).
- Existencia de ventajas impositivas para los productos importados (aduana factoría y depósito fiscal).
- Régimen promocional provisorio.
- Reducción de la protección a la industria vía acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales.
- Aumento de las barreras para-arancelarias en mercados desarrollados.
- Políticas nacionales agropecuarias erráticas.
- Mercados imperfectos en insumos críticos.
- Agravamiento de las características de los instrumentos de financiamiento locales.
- Nuevos roles de China como proveedor de partes y máquinas herramientas para maquinaria agrícola.

***Plan Estratégico:***

Para superar las debilidades mencionadas anteriormente, potenciar las fortalezas existentes y aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado, consideramos las siguientes estrategias:

- Promover una mayor coordinación de políticas entre los países miembros del MERCOSUR
  - Incentivar planes de financiación para investigación y desarrollo de nuevos equipos
  - Fomentar el planeamiento y rediseño de plantas para aumentar la productividad
  - Favorecer el acceso al crédito implementando alternativas de financiamiento acordes a las características de la actividad y al período de amortización de la maquinaria agrícola
  - Desarrollo de las capacidades tecnológicas para crear condiciones de investigación & desarrollo y fortalecer la capacidad de las empresas
-

- Desarrollo de estrategias y capacidades tecnológicas comunes para alcanzar la internacionalización de la cadena de valor
- Mejora de las capacidades de los recursos humanos para lograr ventajas competitivas
- Perfeccionamiento de procesos de gestión asociada entre los diferentes sectores: empresas, ciencia, tecnología y gobierno
- Protección de la propiedad intelectual de los activos intangibles y uso de criterios asociados a la normalización y estandarización de productos y procesos
- Readequación del sistema impositivo debido a la acumulación de créditos fiscales

## **CADENA DE VALOR DELCALZADO DE SANTA FE**

### **Introducción**

La industria del calzado en Argentina comienza a desarrollarse a principios de siglo XX, junto a la expansión de la industria frigorífica que generó una abundante oferta de cueros y a la llegada de inmigrantes europeos que trajeron consigo los conocimientos técnicos necesarios. Desde 1930 y hasta los años setenta el dinamismo de la producción estuvo asociada a la evolución del mercado interno

Actualmente, la industria argentina del calzado está conformada principalmente por pequeñas y medianas empresas. Estas firmas se localizan en su mayoría en el Gran Buenos Aires, en la Ciudad de Buenos Aires y en las Provincias de Córdoba y Santa Fe, generando más de 54.500 empleos en forma directa e indirecta. Tras cinco años de crecimiento del nivel de actividad, el consumo interno alcanzó prácticamente los tres pares de calzado por persona durante el año 2007. En cuanto a exportaciones, los principales destinos son Chile, Uruguay, Paraguay, Bolivia y Brasil.

### **Relevancia de la cadena de valor en Santa Fe**

La Cadena de Valor del Calzado y Manufacturas Afines constituye un extenso sistema productivo que nace en la producción del ganado generador del cuero, pasando por la fase industrial de frigoríficos, mataderos y curtiembres, hasta llegar a la manufactura que se vincula con la producción de una importante cantidad de insumos, partes y accesorios.

Una importante porción de la producción nacional de cueros industrializados se origina en la provincia de Santa Fe, generando potencialidades a lo largo de la cadena de valor, como por ejemplo en las actividades de marroquinería y talabartería

En el caso de la fabricación de calzado que no es enteramente de cuero, esas actividades se relacionan también con la cadena de producción del caucho y plástico, tanto por la fabricación de suelas como de capelladas.

En la provincia de Santa Fe, alrededor de doscientas empresas conforman un polo productivo agrupado principalmente en las localidades de Rosario, Arroyo Seco y Acebal.

La proximidad geográfica de numerosas empresas fabricantes de calzado y partes en el Departamento Rosario, favorece el desarrollo de eslabonamientos productivos, potencia la creación de ventajas competitivas y posibilita la generación de un cluster. A ello se adiciona un mercado consumidor próximo en constante crecimiento.

Las empresas regionales que componen el tejido productivo de la cadena de valor del calzado y manufacturas afines se caracterizan por su reducido tamaño promedio, y por constituir actividades de alta intensidad en mano de obra.

La mayor participación de la cadena de valor en la generación de empleo con respecto a la cantidad de locales, evidencia la relativa intensidad de mano de obra utilizada en estas actividades

Una característica a señalar es la diversidad de productos elaborados, que van desde calzado formal de fabricación artesanal hasta calzado de seguridad, pasando por calzado de niños, mujeres y hombres, y calzado deportivo. También se destaca un

---

segmento productor de una importante variedad de artículos de marroquinería y talabartería.

#### **Valoración de la Cadena de Valor**

- Exportaciones de cuero: aproximadamente 45.000 toneladas - U\$S 350 millones (35% del total nacional).
- Producción de calzado: aproximadamente 12 millones de pares.
- Exportaciones de calzado: aproximadamente 50 toneladas - U\$S 0,5 millones.
- Exportaciones de otras manufacturas de cuero: alrededor de 30 toneladas - U\$S 0,4 millones.
- Presencia de un importante número de firmas líderes a nivel nacional

*(Fuente: Datos año 2007- Indec, Ipec, Ministerio de la Producción - Cámara de la Industria del Calzado de la Provincia de Santa Fe).*

#### **Principales productos elaborados**

- Cueros (crudos, semi terminados, terminados)
- Suelas y tacos de cuero, caucho y plástico
- Otras partes de calzado
- Insumos (textiles, sintéticos, espumas de poliéster y poliuretano, madera, cordones, papel)
- Calzados con suela y parte superior de caucho o plástico
- Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico
- Calzado deportivo con suela de caucho o plástico y parte superior de cuero o textil
- Calzados de cuero para seguridad industrial
- Calzados de cuero para hombre, mujer, niños y colegiales
- Packaging (cajas de cartón corrugado y micro corrugado)
- Herramientas y maquinaria para la industria del calzado
- Artículos de talabartería
- Indumentaria de cuero
- Bolsos, carteras y valijas de cuero
- Tapizados (sillones e interiores de autos)

#### **ANALISIS FODA**

##### ***Fortalezas***

- 1- Sector mano de obra intensivo de elevada productividad.
- 2- Bajos requerimientos de inversión para iniciar o reiniciar la actividad.
- 3- Fuerte conocimiento del oficio.
- 4- Rápida reacción a los estímulos de ventas.
- 5- Alta calidad en ciertos segmentos de productos para el mercado interno y reconocimiento externo a la región por la calidad de su calzado tradicional.
- 6- Políticas nacionales tendientes a la protección de la industria nacional (licencias no automáticas y precios de referencia).
- 7- Diversidad de productos y marcas.
- 8- Elevado promedio de permanencia de las empresas en el rubro.
- 9- Producción flexible con importante porcentaje de tercerización.
- 10- Sistema de venta directa con amplia cobertura geográfica nacional.
- 11- Existencia de Cámara del Calzado y centros de formación.
- 12- Concentración geográfica de parte importante de la cadena de valor.

##### **Oportunidades**

- 1- Mercados latinoamericanos accesibles para productos diferenciados.
  - 2- Disponibilidad de materia prima y alto consumo de productos nacionales.
  - 3- Existencia de programas nacionales y provinciales de apoyo a la producción.
  - 4- Reacomposición del poder adquisitivo, actualmente sujeto a desenlace de la crisis financiera internacional.
-

5- Posicionamiento de la ciudad de Rosario como referente turístico y de negocios.

6- Posibilidades de agremiación y proyectos conjuntos.

#### **Debilidades**

##### ***Prioridad elevada***

1- Calidad intermedia de productos y procesos

2- Escasa incorporación de valor agregado y de desarrollo de diseño.

3- Insuficiente disponibilidad de mano de obra calificada.

4- Mercados de proveedores oligopólicos que ocasionan dificultades por demoras, calidad, precio, etc.; localizados mayormente fuera de la región.

5- Inadecuado financiamiento y baja capacidad de acceso al crédito.

6- Gran presencia de empresas que trabajan en la informalidad.

##### ***Prioridad intermedia***

7- Bajo índice de incorporación de nuevas tecnologías.

8- Producción estacional y escasa orientación a la exportación.

9- Reducidos esfuerzos de cooperación, cultura individualista y limitada especialización en productos por parte de pequeños fabricantes.

#### **Amenazas**

1- Costos salariales crecientes.

2- Escalada de aumentos de precios de insumos en dólares.

3- Pérdida de competitividad basada en el tipo de cambio.

4- Nuevo avance de la importación, en especial desde Brasil y China.

5- Efecto sustitución de plástico u otros requerimientos de insumos de menor precio y/o calidad.

6- Competencia desleal de la producción informal.

7- Reducida respuesta de las ventas ante cambios en el nivel de ingreso

### **PLAN ESTRATÉGICO**

**Misión:** Implementar a través de una gestión publico-privada un conjunto de políticas estratégicas tendientes a la superación de los obstáculos, la potenciación de las fortalezas y el incremento de la interacción entre los distintos eslabones de la cadena para mejorar su competitividad.

### **CADENA DE VALOR LÁCTEA DE SANTA FE**

La provincia de Santa Fe ha sido y es la primera productora de leche de la nación. Participa aproximadamente en un 30 % de la producción nacional. En forma conjunta con la Provincia de

Córdoba, compone la cuenca lechera más importante de toda Latinoamérica.

De acuerdo a los datos estadísticos históricos, puede comprobarse que la cantidad de unidades productivas fueron disminuyendo en cantidad, mientras que los niveles de producción, salvo fenómenos climatológicos o crisis financieras importantes, se han incrementado y se han mantenido la cantidad de animales del rodeo lechero y las hectáreas destinadas a tambo.

#### ***Dimensión de la cadena:***

En la provincia de Santa Fe la actividad láctea es significativamente importante tanto a nivel del eslabón primario como del industrial. Actualmente existen industrias procesadoras de la materia prima que llevan casi un siglo elaborando productos lácteos para el país y el mundo.

Para esta cadena, se encuentran en la provincia los tres eslabones principales que la componen:

- En primer término la producción primaria que se desarrolla principalmente en el centro y sur de la provincia.
  - El sector industrial compuesto por empresas elaboradoras que se articulan con tambos de la provincia fundamentalmente, que a su vez captan materia prima
-

de tambos de otras provincias como Córdoba, Entre Ríos, Santiago del Estero y Buenos Aires principalmente.

- Por último se detecta, para el eslabón de comercialización, una importante cantidad de distribuidores mayoristas y minoristas nacionales que tienen presencia en el ámbito provincial, localizados en el centro y sur.

***Principales zonas productoras en la provincia:***

En Santa Fe la producción tambera a nivel comercial, se concentra principalmente en el centro y sur de la provincia. La cuenca central está formada por los departamentos Castellanos, Las Colonias, San Cristóbal, San Martín, La Capital, San Justo y San Jerónimo. Por otro lado, los departamentos que conforman la cuenca Sur son: Belgrano, Caseros, Constitución, General López, Iriondo y Rosario.

El departamento Castellano, ubicado en el centro oeste de la provincia, es el más importante en cuanto a la actividad lechera. Esto lo demuestran la cantidad de tambos que allí existen, como también la producción de leche y las vacas lecheras.

La cuenca central es la de mayor importancia.

***Producción industrial:***

Desde fines del año 2001 y durante el año 2002, dada la pronunciada crisis económica que afectó a la Argentina a consecuencia de la salida de la convertibilidad y la brusca devaluación de la moneda, muchas empresas pequeñas y algunos propietarios de tambos, se decidieron por realizar una industrialización mínima, consciente en la pasteurización de la leche. Esta tendencia disminuyó ante las mejoras en la rentabilidad del sector que comenzaron a notarse a fines del año 2003 y que, durante el 2004, se mantuvieron.

- Importancia de la industria láctea regional

Según los datos oficiales para el 2007, en Santa Fe existe un total aproximado de 128 empresas lácteas, las cuales procesan unos 8917 millones de litros diarios aproximadamente.

Estas plantas están distribuidas principalmente en el centro provincial, siendo los Departamentos Castellanos, Las Colonias y San Martín, los más importantes y que se encuentran instaladas el 53% de las industrias.

En cuanto al nivel de procesamiento diario, el Departamento Castellanos, concentra el 57% del total de la leche procesada en la provincia, seguido por Las Colonias con el 21%. En estos dos departamentos se encuentran las seis principales empresas que en su conjunto procesan el 69% de la leche.

Distribución territorial de las plantas lácteas en Santa Fe y la recepción de leche medida en litro/día

Departamento	Empresa		Recepción diaria	
Belgrano	2	2%	37.800	0%
Caseros	4	3%	18.700	0%
Castellanos	28	22%	5.071.000	57%
Gral. Lopez	7	5%	555.250	6%
Gral. Obligado	1	1%	1.400	0%
Iriondo	8	6%	16.900	0%
La Capital	10	8%	153.300	2%
Las Colonias	19	15%	1.875.800	21%
Rosario	8	6%	269.800	3%
San Cristóbal	7	5%	36.800	0%
San Jerónimo	9	7%	264.700	3%
San Justo	3	2%	407.700	5%
San Lorenzo	1	1%	2.800	0%
San Martín	21	16%	205.300	2%

Total	128	100%	8.917.250	100%
-------	-----	------	-----------	------

Fuente: Elaboración basada en datos del Ministerio de la Producción de Santa Fe y SENASA (2007)

El sector industrial lácteo de Santa Fe se caracteriza por estar altamente concentrado, donde apenas solo 8 empresas, que representan al 6% de las industrias, procesan casi el 80% de la leche.

En la siguiente tabla, se observa que el 85% de las empresas lácteas procesan el 8% de la leche siendo el estrato más chico (menos de 5.000 litros) el que se encarga de procesar apenas el 1% de la materia prima.

Por otro lado, y según se observa en la misma tabla, existe un 9% de empresas denominadas medianas, que están en el estrato entre los 30.000 y los 250.000 litros que procesan el 12% de la leche.

Distribución de las empresas por estrato según nivel de recepción diaria medida en litros por día.

	Menos de 5000	Entre 5000 y 30000	Entre 30000 y 250000	Mas de 250000
Empresas	57 45%	51 40%	12 9%	8 6%
Litros	1%	7%	12%	79%
Recep. Max.	4.500	28.000	200.000	1.760.000
Recep. Prom.	2.282	12.220	90.333	885.000
Recep. Min.	1.000	5.000	30.000	400.000

Fuente: Elaboración basada en datos del Ministerio de la Producción de Santa Fe y SENASA (2007)

#### **Valor bruto de la producción industrial:**

Una de las principales consecuencias de la devaluación del 2001 – 2002 ha sido que el mercado internacional se tornara más favorable para las empresas exportadoras, siendo la leche en polvo uno de los principales productos exportados. Esto se refleja en el destino de procesamiento que posee la materia prima.

Entre 1993 y 2006 la participación del VPB industrial de este eslabón de la cadena sufrió una caída del 4,4%. A pesar de ser un dato poco alentador, no debería ser tan preocupante ya que esta pérdida estaría dada por el incremento que tuvo la industria frigorífica y del procesamiento de oleaginosas, principalmente la soja.

#### **Evolución de la producción industrial:**

En los últimos años, el eslabón industrial de la cadena tuvo varios altibajos. No obstante eso, es sabido que la industria láctea en la zona viene incrementando su capacidad de procesamiento dada principalmente con la incorporación de tecnología y por inversiones realizadas en torres de secado de leche.

#### **Caracterización de la cadena:**

- Producción primaria

En la Provincia de Santa Fe, donde tiene incidencia el Centro Regional Santa Fe (CERSAN), existen una importante diversidad de sistemas productivos heterogéneos, distribuidos en cuatro Zonas Agroeconómicas Homogéneas (ZAH).

La caracterización de los sistemas en CERSAN se realiza en el área de economía de la EEA Rafaela del INTA a través de proyecto específico "Economía de los Sistemas de Producción" perteneciente al Área Estratégica de Economía y Sociología.

*Contribución del sector primario a la generación de empleo regional y productividad de la mano de obra*

En promedio en la provincia se generan entre dos y tres puestos de trabajo en forma directa por tambo, considerando que en la gran mayoría toda la familia trabaja o colabora en la actividad. Por otro lado, la productividad de la mano de obra rondaría casi los 600 litros promedio por empleado por día durante todo el año.

- Producción Industrial

*Contribución del sector industrial lácteo a la generación de empleo regional y productividad de la mano de obra*

Según estimaciones realizadas con datos provenientes de la Junta Intercooperativa de productores de Leche y del Ministerio de la Producción, el eslabón industrial de la cadena estaría generando un total de 6.724 empleos, lo que representa 0,11% del total provincial.

En cuanto a la productividad de la mano de obra, la misma varía según el tipo de empresa.

- Capacidad instalada y utilizada

La materia prima producida en estos tambos se lleva a plantas que posteriormente la destinan a la elaboración de productos lácteos.

- Destino de la producción de lácteos, canales de comercialización y origen de la materia prima

El destino de la materia prima es la elaboración de una amplia gama de productos lácteos, entre los que se puede mencionar: Queso fundido, dulce de leche, queso pasta blanda, manteca, queso pasta semidura, yogurt, queso pasta dura, crema, queso rallado, ricota, quesos azules, mozzarella, leche en polvo, proteína láctea, leche chocolatada, lactosa, leche esterilizada, flan, leche evaporada, aderezo para helados, leche pasteurizada, dulce de leche, bebida láctea, suero de queso en polvo.

***Eslabones de la cadena láctea:***

CADENA LÁCTEA SANTAFESINA			
PRODUCCIÓN PRIMARIA	INDUSTRIALIZACIÓN	MERCADO INTERNO	MERCADO EXTERNO
4.487 tambos	151 empresas 174 plantas procesadoras: 43 plantas de exportación	CONSUMIDORES: 38,97 millones	Consumidores: Aproximadamente 6 millones
9.000 familias rurales	8.000 empleados	% de ventas: <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 38 % supermercados</li> <li>➢ 32 % comercio mayorista</li> <li>➢ 21 % comercio minorista</li> <li>➢ 5 % a otras industrias</li> </ul>	PRINCIPALES MERCADOS: <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ África</li> <li>➢ Latinoamérica</li> <li>➢ Estados Unidos</li> <li>➢ Italia</li> </ul>
53 % de las ventas es a industrias privadas	17 millones de litros diarios de capacidad instalada: <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ &gt; a 500.000 l/día 4 plantas</li> <li>➢ Entre 100.001 a 500.000 l/día 18 plantas</li> <li>➢ Entre 5001 a 100.000 l/ día 76 plantas</li> <li>➢ Menos de 5.000 l/día 73 plantas</li> </ul>		Principales Productos: <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ Leche en Polvo</li> <li>➢ Quesos Duros</li> </ul>
42 % de las ventas es al sector cooperativo	Elaboración Neta: 3.603 millones de litros / año		
5 % a circuito minorista			

**Plan estratégico:****Objetivo**

Promover el crecimiento del sector lechero santafesino en todos los eslabones de la cadena, asegurando la provisión de materia prima, su industrialización, el abastecimiento del mercado interno y la permanencia constante de los productos lácteos santafesinos en las góndolas de los comercios del mundo.

Para este crecimiento sostenido será necesario asegurar los canales de comercialización a fin de no afectar los ingresos de los distintos eslabones de la cadena, ni las posibilidades de acceso a los productos lácteos por parte de la sociedad.

**Acciones**

- **Producción Primaria:** Para estimular el aumento de la producción en el nivel primario será necesario ofrecer las herramientas que, independientemente de factores externos que afectan la previsibilidad, permitan un sostenido aumento en los niveles de producción con un mínimo riesgo.
- **Industrialización:** Asegurar la capacidad tecnológica para la recepción de mayor cantidad de materia prima y facilitar el acceso a procesos de industrialización por los cuales se obtengan productos con mayor valor agregado.
- **Comercialización:** Asegurar mecanismos que, ante oscilaciones en el consumo interno y / o caídas bruscas de los precios internacionales, sean la alternativa que permitan afrontar esas instancias y por lo tanto permitir la sustentabilidad de toda la cadena.
- **Transporte:** Ninguna estrategia de crecimiento de la cadena láctea puede llevarse adelante sin un transporte adecuado tanto de la materia prima como de los productos elaborados.
- **Implementación:** Para desarrollar un plan de crecimiento que articule los distintos eslabones de la cadena y, a su vez, posea la flexibilidad suficiente como para atender y sobrellevar los obstáculos que aparezcan, deberá crearse un ámbito de discusión de políticas para el sector en el cuál están representados todos los integrantes de la cadena. Este ámbito de discusión, además, deberá entrelazarse con otros actores de la economía provincial de modo que no existe un divorcio entre los intereses de la cadena láctea y los intereses de otras cadenas provinciales. Por el contrario, de ser posible, el desarrollo de uno puede acompañar el crecimiento del otro y viceversa.

*Objetivo: crecimiento en los niveles de producción lechera en los próximos 5 años. Un total de 20% acumulado.*

**Eslabón Producción Primaria:****Ventajas:**

- Capacidad de fácil adopción de tecnología
- Gran oferta tecnológica

**Limitaciones:**

- Subutilización de recursos tecnológicos existentes
- Los estratos más chicos poseen escaso acceso a la misma
- Déficit de infraestructura eléctrica y vial

**Acciones:**

- Capacitación en la utilización de las herramientas tecnológicas disponibles
- Promoción de modelos asociativos para los productores más chicos
- Mejoramiento de la red caminera y de las redes eléctricas.

**Eslabón Sector Industrial:****Ventaja:**

- Capacidad de procesamiento ociosa

**Limitaciones:**

- Incertidumbre ante oscilaciones en los sistemas de regulación de política comercial lechera

Acciones:

- Capacitación, especialmente en pequeñas y medianas empresas lácteas en BPM y POES.
- Promoción de estrategias tendientes a agregar valor al producto.

Eslabón Comercio Exterior:

Ventajas:

- Gran variedad de diferentes canales de comercialización.
- Mercado externo altamente demandante.
- Valor internacional de los productos lácteos (en especial commodities) muy tonificados.

Limitaciones:

- Escaso conocimiento de la importancia e incidencia de cada uno de estos canales.
- Un margen aún no medible de informalidad.
- Escaso valor agregado a los productos.

Acciones:

- Realizar un diagnóstico cierto de la proporcionalidad de cada uno de los canales.
- Diversificar la elaboración de productos en una línea que facilite la certificación de la calidad y, por lo tanto, otorgar mayor valor a los productos.
- Extender las fronteras de comercialización.

Eslabón Transporte:

Ventajas:

- Avidéz del sector por integrar la cadena y que se conozcan sus necesidades.

Limitaciones:

- Escaso conocimiento del sector.

Acciones:

- Establecer un vínculo más estrecho con el sector
- En función de las necesidades planteadas, ofrecer políticas activas que lo estimulen.

*Estrategias para los productores lecheros:*

- Infraestructura Vial
- Infraestructura Energética, puede ser mejorando la provisión de energía eléctrica o en su defecto de gas.
- Infraestructura comunicacional: si bien se ha extendido la telefonía móvil, la misma no tiene el alcance ideal en todas las regiones. Además es necesario permitir el acceso, en áreas retiradas, a redes de Internet.
- Buenas Prácticas Agrícolas: Esta es una exigencia de algunos países importadores de nuestros productos, pero es una práctica que debe incorporarse para el mejoramiento de la calidad global de producción, alimentación, manejo de efluentes y bienestar animal.
- Desarrollo de nuevas cuencas lecheras: Ante el avance de la agricultura, debe pensarse en la posibilidad de desarrollar cuencas lecheras en áreas no tradicionales. Para ello habrá que evaluar bajo que condiciones de producción se desarrollarán: Qué tipo de animales (tamaño, raza, etc.), con qué alimentación,
- etc.
- Producción Estacional: Puede ser una alternativa que acompañe el desarrollo de las nuevas cuencas.

*Capacitación a productores lecheros:*

---

Líneas de capacitación:

- Manejo eficiente en el uso de recursos alimenticios
- Buenas Prácticas Agrícolas
- Sistema de mejoramiento genético

*Sector Industrial:*

Acciones destinadas a fortalecer el eslabón industrial de la cadena de valor láctea:

Es necesario también aquí diferenciar a las grandes empresas de las PyMES.

Grandes industrias:

Incluimos en este grupo a las empresas procesadoras cuyos productos tienen como destino en un alto porcentaje los mercados internacionales.

Para el caso particular de estas empresas, las que habitualmente rinden examen ante sus clientes internacionales, el Estado debe poner a disposición su estructura con la finalidad de agilizar las tareas logísticas de exportación.

- Aduanas Locales
- Embarques en puertos de Santa Fe y Rosario
- Acciones ante autoridades nacionales a fin de suprimir pasos administrativos innecesarios
- Apoyo logístico en ferias internacionales que permitan la diversificación de los mercados

PyMES:

Las pequeñas y medianas industrias lácteas presentan otro tipo de dificultades, las cuales se centran entre otras cosas:

- Escasa capacidad financiera para almacenar stocks ante un aumento de la producción láctea.
- Mercados internos y externos restringidos debido a la escasa capacidad logística para la instalación de sus marcas en los mismos
- Escasa capacidad financiera para la incorporación de tecnología que permita: eficientizar los procesos de elaboración, diversificar productos, mejorar las estrategias de comercialización.
- Escaso acceso a planes de capacitación en Buenas Prácticas de Fabricación y Procesos Estandarizados de Sanitización.

Ante esta realidad, las propuestas para la sustentabilidad de este eslabón de la cadena se pueden resumir en:

Financiamiento para la conformación de sociedades con la finalidad de dotar de centros de distribución en puntos estratégicos de la provincia y el país, a fin de facilitar el acceso a los mercados de las principales ciudades.

- Financiamiento para la construcción de una planta para elaboración de leche en polvo, que permita absorber los excedentes de producción con lo cual se puede:

- a) Almacenar stocks para los periodos en que existe escasez de materia prima
- b) Posibilitar el acceso a los mercados internacionales como un commodity.

También en este caso, se deberían realizar Uniones Transitorias de Empresas (UTE) u otro tipo de asociación que permita la participación de un número determinado de empresas.

- Este grupo en particular, necesita darse a conocer en los mercados internacionales, por lo que es importante el apoyo en la participación de ferias y / o misiones comerciales que realice el Estado con la finalidad de difundir productos santafesinos.

- Dado los requisitos que son necesarios reunir para acceder a los mercados internacionales, también desarrollar estrategias de elaboración de productos con mayor valor agregado y destinados a nichos de mercados con alto poder adquisitivo. Estos productos pueden estar respaldados por algún sello o garantía de elaboración de calidad otorgado por un organismo oficial.

Un problema particular de estas empresas, es el ahogo financiero al que están sujetas, por lo que paralelamente debería trabajarse con entidades financieras (Banco Nación), que permitan la utilización de algún elemento de crédito que les permita la utilización

---

de fondos frescos al momento en que, por circunstancias del mercado (precio de productos bajos, exceso de producción de materia prima), deban almacenar mercadería hasta tanto estas circunstancias puntuales y cíclicas se modifiquen.

## **CADENA FRUTIHORTICOLA SANTAFESINA.**

### **Situación mundial**

La producción y el intercambio de frutas y hortalizas a nivel mundial, ha tenido una alta tasa de crecimiento en los últimos años, justificado en parte por el crecimiento en China. Los cambios principales se pueden resumir en los siguientes puntos:

1. Nuevas tecnologías que permiten aumentar la calidad de los productos, a la vez que reducir los costos unitarios.
2. Nuevos productos o servicios con una fuerte orientación de la demanda.
3. El cuidado de la salud y medio ambiente y el conocimiento del origen de los productos.
4. Aumento del grado de concentración de las compras y asociaciones de productores y entre los distintos eslabones de las cadenas. La estrategia se fundamenta en vincularse con todos los eslabones de la cadena, es decir desarrollar un producto justo para toda la cadena, para todos los actores involucrados (productores, subastadores, operadores logísticos, supermercados, consumidores, exportadores, semilleros, etc.).

La producción frutihortícola se destaca no sólo por su importancia socioeconómica, sino por los beneficios que producen a la salud. El consumo mundial de fruta y hortalizas está muy por debajo del nivel mínimo recomendado por la OMS, de 400 gramos diarios por persona (excluidos los tubérculos feculentos como la papa).

En Argentina la producción de F & H produce recursos por valor de 3000 millones de dólares y exportaciones por más de 1000 millones, dando mano de obra a más de 500.000 operarios en forma directa e indirecta y más de un millón si consideramos a toda la cadena.

### **Situación regional**

La provincia de Santa Fe fue históricamente una provincia exportadora de hortalizas hacia otras provincias, principalmente a los mercados del sur. Actualmente participa con un 6,7 % de la superficie plantada, posee una producción muy diversificada, con tres mercados concentradores que abastece a un gran área de influencia y más de 4 millones de consumidores.

Hay más de 1.000 productores frutihortícolas que cultivan unas 28.740 has (96 % hortalizas y 4 % de frutas) y dan mano de obra directa e indirecta a más de 70.000 personas, si tenemos en cuenta que la agroindustria demanda el 36 % de la mano de obra y de ella la más importante es la cadena frutihortícola con el 20.1 %. Sin embargo, a través de los años se observa una reducción del número de productores y has, las producciones regionales son reemplazadas por producciones importadas de otras provincias, los mercados se encuentran en crisis y los minoristas no muestran cambios. A la vez los consumidores

reciben productos de calidad no adecuada. Los diagnósticos son coincidentes en los siguientes puntos:

- Desánimo generalizado y baja cohesión del sector para resolver los problemas sectoriales; no se le asigna valor a la capacitación, con problemas organizacionales y tecnologías no modernas de producción, escasa publicidad del valor de la F&H.
  - Dificultad en conseguir mano de obra regional, en cantidad y calidad. No existe capacitación de la misma, con pérdida de valores (cultura del trabajo).
  - Mercados regionales y nacionales sobreofertados en determinados momentos, con poca transparencia, no modernizados, altas pérdidas poscosecha, envases no adecuados.
  - El canal de comercialización es largo e ineficiente, los vehículos son muy precarios, sin cadena de frío, principalmente el de transporte a los minoristas.
-

- Pocos productos exportables.
- No se aplican normas tales como las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) ni las BP en general.
- El Consumidor escasamente profesionalizado en cuanto a la calidad de las Frutas y hortalizas.

Esta Provincia, de grandes posibilidades de crecimiento por cuestiones ecológicas, económicas, de infraestructura y con un gran capital humano, deberá plantearse cambios importantes a nivel de la cadena frutihortícola. Para ello se requerirá del esfuerzo conjunto entre las instituciones públicas y privadas, con acciones sistemáticas y que mantengan a lo largo del tiempo.

## **ANÁLISIS FODA**

### **Fortalezas**

1. Una provincia con trayectoria, con potencial para la producción continua y diversificada y ubicada estratégicamente a nivel nacional: las zonas frutihortícola tienen más de 100 años de trayectoria, con un clima que permite la producción de la mayor parte de las hortalizas y frutas, durante casi todo el año. Se ubica en el centro del país, lo que permite no sólo producir para los grandes centros de consumo (Buenos Aires, Rosario, Santa Fe), sino para provincias del norte (Chaco, Santiago) y el sur (sur de Buenos Aires y La Pampa).
2. Hay 3 grandes mercados concentradores, amplia distribución minorista y elevado número de consumidores: los Mercados Concentradores comercializan no sólo para la provincia de Santa Fe, sino que también es con destino a Córdoba, norte de Buenos Aires, Entre Ríos, Chaco y La Pampa. Se estima un mercado superior a los 4 millones de consumidores. Una amplia red de minoristas, se estiman en más de 2000 para la región de Rosario, que comercializan casi un 90 % de la Frutas y Hortalizas.
3. Capital económico y humano. Las empresas generalmente son propietarias de las tierras, con disponibilidad de maquinarias, galpones y amplia experiencia en el manejo y la comercialización de hortalizas. La mayoría de las familias productoras tienen casi un siglo de actividad en el sector.
4. Disponibilidad de insumos y servicios (transporte, profesionales, etc.). Existen numerosos proveedores de insumos para la producción y comercialización frutihortícola (semilleras, maquinarias, herramientas y embalajes), además de profesionales formados en el área de frutihorticultura a través de dos Universidades (UNR y UNL). También empresas de servicios de transporte con distinto grado de equipamiento en frío.

### **Debilidades**

1. Sector escasamente participativo:
    - a. De los integrantes de las organizaciones, con respecto a su organización. Algunos escasamente organizados y otros no tienen representación legal, tales como los verduleros.
    - b. A nivel interno de la cadena, los representantes de los distintos eslabones no se reúnen entre sí para discutir los problemas sectoriales.
  2. Escasa comunicación a la comunidad en general y a los tomadores de decisiones:
    - a. De los problemas del sector: el sector tiene problemas y ello lleva al abandono de la actividad.
    - b. De la importancia socio-económico del sector: es mucha la cantidad de empleos que dependen de esta actividad. Además el producto de la actividad se reinvierte localmente, con un importante efecto multiplicador.
    - c. De la incidencia de F&H en la salud, etc.: el consumir frutas y hortalizas es muy beneficioso para la salud, lo cual beneficia no sólo al sector sino a la comunidad en general. Sin embargo son escasas las campañas para estimular el consumo.
    - d. De la importancia de la implementación de las Buenas prácticas y su incidencia en la prevención de enfermedades, así como de la generación de prácticas adecuadas.
-

Los consumidores deberían conocer lo que significa producir en estas condiciones y premiar en consumo en función a ello, creando un círculo virtuoso.

3. Escasa actitud de cohesión (no se unen entre ellos) y desánimo generalizado del sector, por las siguientes causas:

- a. La oferta y demanda de productos perecederos, con una oferta atomizada ha desarrollado el individualismo entre los integrantes de la cadena.
- b. Generalmente los sucesores no continúan con la empresa de sus padres.
- c. Crisis recurrentes del sector, por problemas económicos y climáticos (pedradas, inundaciones).
- d. Forma de ver el negocio: generalmente se considera un mal negocio y una actividad de "segundo nivel".
- e. Otras actividades que se ven como más rentables y con menor grado de complejidad: (transporte, agricultura extensiva, ganadería, cría de pollos, etc.).
- f. También un descreimiento sistemático respecto al papel del estado, donde generalmente no ha apoyado al sector.

4. Niveles de producción y calidad fluctuantes a través del tiempo, poco valor agregado a la producción, altas pérdidas poscosecha: generalmente hay sobreproducción en momentos de bajos precios y cuando los mismos son favorables no hay producción. No hay información disponible para la toma de decisión respecto a las siembras, tampoco plantas de empaque

como en otros países, que contribuirían a regularizar las siembras. Las empresas productoras no trabajan con planes de producción y las condiciones climáticas (lluvias, heladas, pedradas) produce aún más problemas de abastecimiento. La superficie con producciones forzada es escasa y este es otro factor que podría contribuir a regularizar el abastecimiento. Los productos se venden generalmente escasamente acondicionados y sin procesar, lo que contribuye a un menor consumo, dado la dificultad para el preparado en un contexto donde la mujer generalmente trabaja. Las pérdidas poscosecha a

nivel de minorista son muy elevadas, del orden de casi el 50 % en algunos productos, causados por la falta de cadena de frío y por prácticas inadecuadas, tales como el tipo de embalaje y el transporte sin protección.

5. "Muy alta dependencia de la actividad del mercado doméstico con pocas oportunidades de exportación" no son muchos los productos frutihortícolas posibles de exportar, a su vez los exportables no se producen en la región (ajo cebolla, etc.). Sin embargo, de existir proyectos y coordinando los distintos actores, sería viable.

6. Problemas de mano de obra:

- a. El fuerte crecimiento de otras actividades, tales como la construcción, compite por la mano de obra.
- b. Los subsidios a las familias hacen que los operarios - como efecto colateral negativo tengan una desestimulación a su incorporación como fuerza laboral en el sector.
- c. Bajo nivel de capacitación de la mano de obra, no se ajusta a las nuevas tecnologías.
- d. Legislación laboral inadecuada: sistemas de altas y bajas inadecuados, obra social. La Asociación de Quinteros de Santa Fe elaboró una propuesta para mejorar la situación de la mano de obra, que se incluye en el plan estratégico.

7. Problemas a nivel de las organizaciones de producción, distribución y de apoyo al desarrollo y pocas empresas que aplican normas de inocuidad:

- a. Escaso nivel de organización empresaria y poca actitud de cambio en general para todas las organizaciones.
  - b. Escasa tecnología aplicada a nivel de la producción.
  - c. Vehículos de transporte no adecuados al transporte de productos perecederos.
  - d. Mejoras necesarias a nivel de los mercados: (envases, refrigeración, horarios, información, capacitación, servicio al consumidor, información, contribución al desarrollo regional).
-

- e. Minoristas escasamente capacitados en organización empresarial, manipulación, etc.
  - f. Gran distribución que trae sus productos de plataformas ubicadas en otras zonas de producción.
  - g. Las organizaciones del estado no trabajan coordinadas entre ellas y con escaso presupuesto destinado al sector.
  - h. La academia con escaso trabajo en investigación para el desarrollo.
8. Baja transparencia y controles no justos para todos:
- a. Existe la percepción de que es más conveniente trabajar en la marginalidad, dado que los bajos controles benefician a aquellos que no cumplen con las normas.
  - b. Han proliferado numerosos galpones de venta y repartos que no cumplen con las normas mínimas de inocuidad, legal y laboral (no son auditados).

#### **Oportunidades**

1. Aumento del consumo de F &H en el mundo y en nuestro país: el aumento del consumo que se ha registrado en el contexto externo como en el interno, cabría esperar un incremento aun mayor en los próximos años, sustentado en la necesidad de atacar con ellos los mas graves problemas de salud, tales como la obesidad y las enfermedades cardiovasculares, para cuya solución la OMS propone concretamente un aumento de las F y H en la dieta, en detrimento de los HC y las carnes rojas.
2. Inocuidad y Calidad: en pocos años será exigencia producir en condiciones de Buenas Prácticas, el adelantarse a las exigencias y producir alimentos en condiciones que serán exigidas en el futuro, es una actitud pro-activa para captar nichos de mercado. Además hay una revalorización cada vez mayor de los productos de calidad, los cuales el consumidor esta dispuesto a pagar.
3. Incorporación de nuevos cultivos o productos: hay un nicho de mercado existente de productos de calidad, de nuevas especies y variedades y con distinto grado de procesamiento (precortado, cocido) y cual debería cubrirse.
4. Paridad cambiaria favorable para la exportación: con la revalorización de la moneda externa, se incrementó la exportación de algunos productos tales como la frutilla. Sin embargo es necesario llevar esta experiencia positiva a otros productos.

#### **Amenazas**

1. Aparición de normas a las cuales no podemos ajustarnos (inocuidad, etc.): los cambios necesarios a nivel de inocuidad y trazabilidad, así como en exigencias de presentación de productos, si bien constituyen una oportunidad de diferenciación, también requieren un esfuerzo que pueden dejar a más empresas fuera del sistema.
2. Competencias de otras zonas: el crecimiento de otras regiones, como La Plata, Corrientes y el Noroeste Argentino, con la entrada de productos que tradicionalmente se realizaban en nuestra región, constituye una realidad y una verdadera amenaza si este proceso se profundiza en el futuro.
3. Clima: en los últimos años han ocurrido problemas climáticos que redujeron la calidad y cantidad de frutas y hortalizas, ellas fueron: lluvias excesivas, granizadas y heladas muy intensas. De continuar esta tendencia, esto puede atentar contra la competitividad de las empresas.
4. Escasez de mano de obra: de continuar la tendencia actual, de competencia de otras actividades y sector escasamente competitivo, se profundizará el problema de la mano de obra.
5. Otras alternativas más rentables: si bien esta actividad realizadas en condiciones tecnológicas y organizacionales adecuadas es rentable (lo muestran algunas empresas del sector), la percepción es negativa respecto al negocio frutihortícola. Ello haría a la disminución del número de productores.

#### **La Cadena Frutihortícola**

Es un conjunto de componentes interactivos donde intervienen:

- Los proveedores de insumos, servicios y bienes de capital para la producción primaria, el acondicionamiento, la transformación y la comercialización.
  - La unidad de producción agropecuaria, con sus diversos sistemas productivos.
-

- La industria del procesamiento y de la transformación.
- Las unidades de acondicionamiento, conservación, empaque y otras actividades de poscosecha de productos en frescos.
- La red de distribución, constituidas por mayorista y minoristas.
- El mercado consumidor, compuesto por los individuos que consumen el producto final y pagan por él.

Estos diversos componentes están relacionados con un ambiente o contexto institucional (leyes, normas, instituciones) y con un ambiente o contexto organizacional (gobierno, políticas sectoriales, crédito, investigación y transferencia de tecnología).

El enfoque de cadenas incorpora con énfasis la visión de la demanda y del contexto, así como la consideración de las articulaciones entre los distintos eslabones que la componen. Busca comprender el comportamiento y estrategias de los diferentes grupos de actores que participan en la cadena bajo una visión integral.

Su finalidad es conocer los factores que afectan la competitividad, valorando su incidencia e interrelaciones, para poder definir prioridades y estrategias de acción

## **Información provincial**

### **Horticultura**

Según el Censo2002 la superficie total hortícola de la provincia es de 27.539 ha, es decir el 6.7 % de la superficie nacional (5.1 % sobre las hortalizas y 7.2 % de las legumbres). Las diversas zonas de producción frutihortícolas de nuestra Provincia, se destacan por producir una gran cantidad de productos generando una elevada ocupación de mano de obra.

Si bien con relación a otros rubros productivos (carne, complejo oleaginoso, leche) éste resulta poco significativo, sí lo es en las zonas donde se desarrolla.

A nivel provincia el 4% de los productores se dedican a la horticultura y a la fruticultura y se estima que, aproximadamente, 70.000 personas constituyen la mano de obra ocupada en la cadena de frutas y hortalizas, lo que representa un 20% del total de mano de obra ocupada en el sector.

El número de productores involucrados en esta actividad es de 1.600, aproximadamente, y están localizados en cuatro zonas especializadas:

- Zona ciudad de Santa Fe: Departamento La Capital
- Zona La Costa: Distritos sobre la costa del Paraná desde San José del Rincón hasta San Javier.
- Zona de Coronda
- Zona Rosario: Departamentos Rosario, Constitución y San Lorenzo
- Zona Norte: Departamento General Obligado y gran parte de los Departamentos Garay y San Javier

Se cultivan aproximadamente veinticinco especies, observándose una mayor diversificación en las zonas de Rosario, Santa Fe y La Costa.

### **Zona de Santa Fe**

Las especies que se cultivan con mayor frecuencia son: lechuga, acelga, remolacha, repollo, achicoria, zapallito y tomate (los tres últimos en pequeñas superficies por explotación). Pero también se cultivan; brócoli, cebolla de verdeo, puerro, coliflor, perejil, puerro, espinaca, rúcula, etc. Actualmente, el tomate junto con el apio, chaucha y zapallito, es uno de los cultivos que más disminuyeron en la superficie cultivada, siendo uno de los motivos la baja rentabilidad del mismo en los últimos años. El productor hortícola de la zona reemplazó estos cultivos de alta inversión y exigentes en mano de obra por otros cultivos de más bajo costo, caso de la lechuga. De los productores que continúan en actividad y que tienen mayor superficie (25 % del total), reemplazó la actividad hortícola, por cultivos extensivos

### **Zona de Rosario**

---

En el Cinturón Hortícola se pueden distinguir 2 subsistemas de producción:

**Subsistema A:** Responde al típico productor hortícola, con cultivos intensivos (tomate, lechuga, apio, etc.), los predios localizados próximos a la ciudad, en general de superficie reducida, diversificado en cuanto a las especies cultivadas y normalmente comercializan su propia producción en los mercados de Rosario.

**Subsistema B:** Los predios se encuentran más alejados de la ciudad de Rosario, principalmente en las localidades de Arroyo Seco y Gral. Lagos, los cultivos son semiintensivos (papa, arvejas, lentejas, espárragos, melón, choclo), a los que alterna con extensivos (soja, trigo, etc.); en general venden su producción a mayoristas o consignatarios tanto en los mercados de Rosario como de Buenos Aires.

### **Zona de Coronda con frutillas**

Coronda cuenta con una superficie de 567 has destinadas al cultivo de frutillas, de las cuales están afectadas 267 en manos de 62 productores, estos realizan cultivos alternativos aprovechando la superficie como son: zapallitos, berenjenas, melón, sandía y pimientos. En la zona se cuenta con 7 Ingenieros Agrónomos, algunos están afectados a las industrias existentes. En Coronda hay 4 empresas proveedoras de insumos (agroquímicos, nylon, bromuro, etc), y 2 empresas productoras de plantines en el sur del país. Se encuentran localizadas 10 industrias dedicadas al procesado de la fruta, entre ellas elaboran pulpas, dulces, mermeladas y frutillas congeladas. Hay 2 empresas transportistas que llevan la fruta a Buenos Aires y aproximadamente 4 que transportan la fruta a Rosario. Existe la única empresa productora de máquinas para el armado de lomos que exporta a distintos países del mundo.

### **Fruticultura**

A nivel provincial hay una superficie total de unas 1200 has, ello representa un 0.2 % de la producción nacional, distribuida de la siguiente manera: frutales de carozo 630 ha; 525 ha de cítricos.

### **Comercialización**

El grueso de la producción pasa por los mercados regionales, otro porcentaje se hace a través de las plantas de transformación de productos, principalmente de congelado y conservas. En la provincia de Santa Fe hay 3 Mercados Concentradores de frutas y hortalizas muy importantes. Ellos son: el Mercado de Fisherton (Rosario), el Mercado de Productores de Rosario y el Mercado Concentrador de Santa Fe. Estos mercados concentran el grueso de la comercialización a nivel provincial y abastecen a más de 3 millones de habitantes.

Los distintos participantes que intervienen en el proceso de introducción son:

- a) Productor que no concurre al mercado y vende a través de un consignatario. En este caso se puede subdividir en: un productor pequeño zonal, diversificado y con escaso volumen, que entregan a otros productores introductores, que concurren al mercado a vender sus productos y otro subgrupo es el productor de otras zonas del país, que mueven un importante volumen y entrega sus productos a mayoristas consignatarios.
  - b) Productor que no concurre al mercado y vende directamente a minoristas: esto está muy desarrollado últimamente, los pequeños productores realizan distribuciones diarias a las verdulerías, autoservicios, etc. En algunos casos son los minoristas quienes concurren al campo de los productores para la compra de mercaderías.
  - c) Productor introductor: Los zonales que utiliza la playa de quinteros; con una presencia continua en el mercado y alta diversidad de productos. En general son quintas familiares, donde uno de los socios se queda en el campo. También venden la mercadería de otros productores, llegando algunos de ellos a comercializar altos volúmenes y ocupando varias playas. También hay productores más grandes (que comercializan en puestos fijos), con producciones en otras zonas (generalmente el norte), que también compran o consignas de otras regiones, para tener una producción constante a lo largo del año.
-

d) Consignatario mayorista: puede actuar recibiendo mercaderías de terceros para comercializarlas o adquiriendo mercadería en firma desde otras zonas de producción. Generalmente tienen puestos en los dos mercados y normalmente financia al productor en sus costos de producción.

e) Distribuidor: es el que adquiere productos en los mercados introductorios y luego lo distribuyen a los comercios minoristas. Dentro de estos se destacan los llamados camioneros, que son los que distribuyen en el interior.

f) Transportistas: es aquel que adquiere mercadería en las zonas de producción y las traslada a centros de consumo para distribuir las directamente a los minoristas.

g) Plantas de empaque: éstas se ubican dentro del área suburbana; compran mercaderías a los productores, las empacan y luego las distribuyen a los minoristas. En general no disponen de maquinarias para hacer el proceso más eficiente y de mayor calidad (hidroenfriado; etc.). Estás tendrán un gran desarrollo, no tardará en instalarse plantas más grandes y organizadas, algunas de ellas generadas por los mismos productores.

h) Minoristas: Dentro de estos se destacan los pequeños (verduleros) y grandes como los supermercados. Estos últimos han adquirido cada vez más importancia, por los volúmenes de compra.

## **CADENA DE LA CARNE BOVINA SANTAFESINA**

### **El contexto político- económico**

En las últimas décadas, las fuertes protecciones arancelarias de la política agrícola común y sus subsidios a las exportaciones propias, dificultaron a la Argentina el acceso a otros mercados externos, y se volcó al mercado interno que, sobre abastecido y con precios bajos, llegó a consumir más de 100 kilos por habitante y por año.

La falta de políticas activas en el sector de la carne, ha relegado a nuestro país a lo largo del tiempo de los mercados internacionales, quienes presentan una fuerte y creciente capacidad de consumo y en condiciones de pagar precios compensatorios por un producto de calidad.

En las actuales condiciones macroeconómicas de nuestro país, y ante las favorables condiciones del mercado internacional de la carne, resulta redundante destacar la necesidad de incrementar sustantivamente los saldos exportables de la Argentina.

Nuestro país cuenta con condiciones adecuadas para mantener y aumentar su presencia en el mercado mundial de carnes, a partir de condiciones de producción que le son propias, y que se traducen en el bajo nivel de colesterol de sus carnes rojas, basadas en sistemas de producción enteramente pastoriles, a lo cual se suma un amplio territorio cuyas condiciones ecológicas, particularmente en lo que refiere a los recursos forrajeros, posibilitan un amplio espectro de posibilidades para la crianza con éxito de numerosísimas razas y cruzamientos.

### **La Cadena de Ganados y Carne Bovina Argentina**

La cadena de ganados y carnes –GyC- tiene una magnitud económica tal que la convierte en una de las actividades económicas más relevantes, detrás de la soja, dentro del mundo agroalimentario local.

### **Consideraciones en el ámbito provincial**

Santa Fe es la segunda provincia productora de carne bovina del país, detrás de Buenos Aires.

Las carnes se caracterizan por su alto valor nutritivo y muy buena calidad, por lo que son altamente competitivas en los mercados externos.

De los 14 millones de cabezas faenadas (50,3% machos 49,7 hembras) en el año 2007, Santa Fe faenó más de 2,5 millones, lo que permitió alcanzar una producción de 625.000 toneladas de carne que representa casi el 17% del total nacional.

---

La provincia cuenta con 35 mataderos- frigoríficos, de los cuales aproximadamente 20 establecimientos están habilitados para exportar.

Esto convierte a la Provincia en una de las principales exportadoras de productos cárnicos, con una participación del 14,95% (80.564 toneladas) del total nacional.

Cabe destacar, que la faena 2007 de la industria frigorífica argentina fue la más elevada de los últimos 28 años, y que la producción de carne vacuna alcanzó un volumen récord para el sector, con un total de 3.210.570 toneladas res c/hueso.

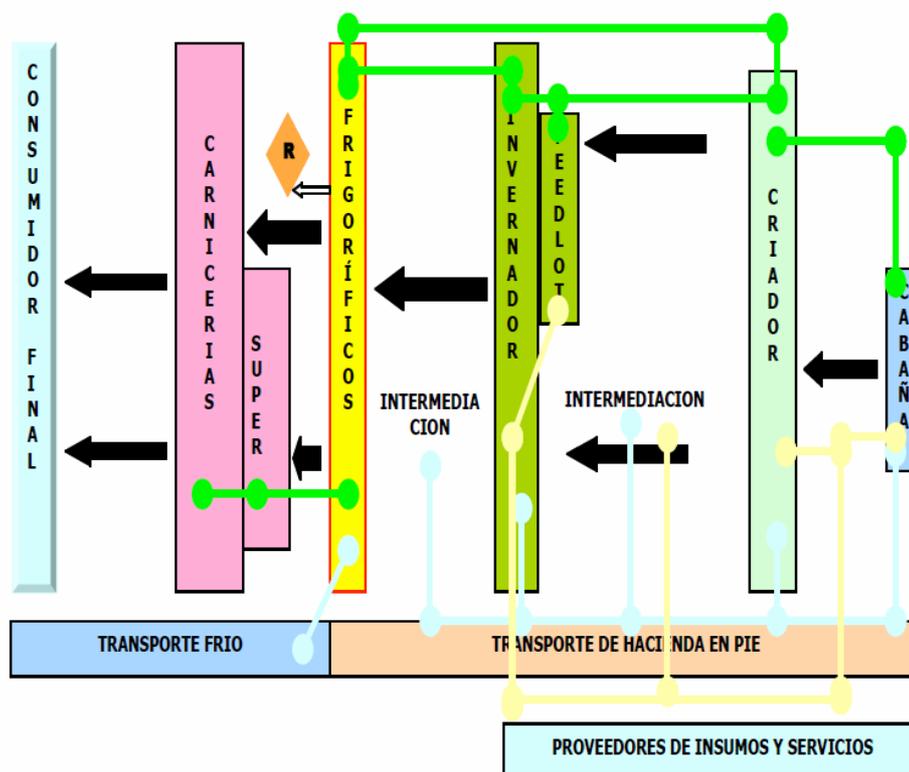
El sector de la industria frigorífica orientada a la exportación de productos cárnicos, cumple con los más exigentes estándares internacionales en materia higiénico-sanitaria.

Con respecto al consumo interno, se destaca que en el 2007 alcanzó los 2,671 millones de Tn res c/hueso, y registró un aumento del 8% respecto de la demanda interna de 2006. En términos per-cápita, el consumo interno quedó establecido en 67,8 kilogramos.

La intensificación de la producción, mediante la adopción de tecnologías probadas y eficaces, junto a una inversión, que hoy guarda una relación coherente con los resultados financieros de la actividad, constituye la herramienta estratégica para que el sector pueda insertarse en forma favorable y sostenida en las nuevas oportunidades que ofrecen los mercados internacionales para las carnes de nuestro país.

#### Estructura de la cadena de valor





### La producción ganadera en la provincia

La provincia de Santa Fe posee un stock ganadero total de 7.777.576 animales, lo que representa casi el 13 % del total nacional, ocupando el segundo lugar detrás de Buenos Aires.

Desde el año 2004 y hasta el presente, el stock bovino provincial se encuentra por encima de la media de los últimos 15 años. (promedio, 7.029.794 vacunos).

Cuenta con un total de 32.167 productores agropecuarios en RENSPA (Registro Nacional Sanitario de Productores Agropecuarios) correspondientes a los distintos sistemas de explotación bovina. En la producción de carne, 19.332 RENSPA's pertenecen a establecimientos de cría; 7329 a sistemas productivos de invernada; 303 a feed lot y 36 RENSPA's a cabañas, lo que nos indica que 26.997 Renspa's corresponden a la producción de carne. Con respecto a la **Distribución en porcentaje de los Renspa's en el sector ganadero en la provincia de Santa Fe** se puede decir que el 71,61% pertenece a cría, el 27,15% a invernada, el 1,11% a feed lot y 0,13% a cabañas.

La producción ganadera vacuna de cría sufre las consecuencias de una serie de factores limitantes, al igual que otras producciones, como tamaño de la explotación, inadecuada capacidad empresarial, pocos programas de capacitación y transferencias, financiamiento inadecuado para las actividades, escasa actualización tecnológica, etc., lo que se sintetiza en una marcada ausencia de rentabilidad.

En una actividad donde los costos fijos son elevados, el peso de la escala mínima, necesariamente castiga al productor pequeño, y lo circunscribe a un círculo poco virtuoso en lo referido a sus posibilidades técnico productivas.

Por otro lado, una gran población de productores ganaderos no logra obtener una escala de producción individual suficiente para producir y comercializar en condiciones de competitividad. La falta de homogeneidad de los rodeos, tamaño, ubicación y la presentación inadecuada con respecto a la demanda de calidad, contribuyen a agravar

esta situación, lo que obliga, especialmente a los pequeños y medianos productores, a comercializar en un mercado que lo tiene cautivo o con escaso margen de maniobra.

El 52% de los productores poseen hasta 100 cabezas, y acumulan el 3,55% del stock; el 81% de los productores poseen hasta 300 cabezas, lo que representa el 33% del stock. Si consideramos explotaciones menores de 1.000 cabezas se cubren el 96% de las explotaciones y el 67% del stock.

Del total de cría-invernada 2.005.031 se encuentra en establecimientos con pocas posibilidades de incorporar tecnología, sobre todo en la cría y en especial en los departamentos del norte donde se encuentre el 60% del stock.

En los sistemas de cría el recurso forrajero casi excluyente es el pastizal natural, con producciones netamente estacionales, con picos en primavera y otoño, escaso crecimiento en producción estival y nulo en invernal, lo que dificulta equilibrar los requerimientos nutricionales de los vientres, y el estado corporal de los animales previo al servicio.

La producción ganadera está diseminada territorialmente. Existen productores en toda la provincia, pero con preeminencia en la zona central y centro norte. Los departamentos del centro norte son los de mayor preponderancia en la actividad cría.

Los establecimientos de invernada, distribuidos sobre todo en las regiones centro y sur de la provincia, se encuentran en mejor situación que los de cría, generalmente por la mejor aptitud de los suelos en los cuales se realiza, muchos de ellos con posibilidades agrícolas, con mejores índices productivos, y con la alternativa concreta de poder mejorar sus resultados financieros y económicos mediante la explotación mixta.

### **Conformación estructural de la industria**

El ganado en pie es una materia prima de calidad altamente subjetiva que genera una gran cantidad de productos y subproductos. De allí que de la descomposición de dicha materia prima compuesta, surgen múltiples oportunidades de integración de la actividad aguas abajo.

Ello implica considerar:

A: Escala de cada una de las actividades

B: Concentración geográfica.

C: Posibilidades cruzadas entre subproductos

Se trata de una actividad altamente regulada desde lo sanitario, especialmente hacia la exportación, donde se demanda elevados capitales fijos (físico y humano), y largos períodos de recuperación del capital inmovilizado.

### **Plantas frigoríficas**

En la Argentina existen 490 plantas habilitadas por la ONCCA/2007 y se caracterizan por la falta de homogeneidad, observándose dispersión en tamaño en capacidad operativa y dispersión territorial

La Provincia cuenta con 35 plantas de las cuales 31 cuentan con tránsito federal, y 8 de ellas tienen asignada la Cuota Hilton.

Las posibles ganancias de escala derivan de tres vertientes:

1. Menores costos medios.

2. La posibilidad de la captación de algunos insumos a partir de niveles de operaciones –sangre bilis etc.

3. El peso del animal. El costo medio de faena está relacionado con el peso del animal y su rendimiento. Cuanto más pesado y mayor rendimiento tiene, el precio por Kg., faenado es menor.

Complementariamente a la escala, debe analizarse también la ubicación de la capacidad de faena. Santa Fe constituye un bloque de capacidad instalada subdividido en dos: Gran Rosario y Centro Norte.

El gran Rosario y al rededores opera con dos lógicas distintas; la primera remite a la colocación del termo procesado de exportación y otras volcadas al mercado externo casi con exclusividad.

La segunda refiere a dos grupos empresarios con distinto liderazgo, que hacen el servicio de matarife casi excluyente de sus negocios.

Por su parte, el centro norte reproduce en menor escala el mismo fenómeno, un conjunto de plantas acotadas para las exportaciones con su saldo de la exportación al consumo interno y frigoríficos “consumeros” de menor tamaño articulado con matarifes y abastecedores.

### **Matarifes y abastecedores**

Son un conjunto heterogéneo de actores de la Cadena de Ganados y Carne, que conforman la contra cara de una parte de la actividad frigorífica. Si bien se encuentran inscriptos en la ONCCA, el número de operadores reales es sustancialmente superior, desde que en muchos casos existen préstamos de las matrículas.

Según la ONCCA, en Santa Fe hay inscriptas 101 firmas como matarifes y 49 despostadores. Pueden encontrarse diversos perfiles de matarifes y abastecedores: dueños de carnicerías; supermercados; frigoríficos abastecedores y otros que circunstancialmente ingresan al mercado.

### **Consignatarios**

En la provincia de Santa Fe, operan 25 firmas consignatarias asociadas a la Cámara Argentina de Consignatarios de Ganado. Para el año 2006, según datos del SENASA, operaron 75 predios feriales, en las que intervinieron 1.103 unidades productivas y salieron de dichas unidades por remates ferias .438.783 bovinos- (en el 2005 salieron 527.462 bovinos).

### **Carnicerías**

Entre el 60 y el 70 % de la carne que se consume se comercializa a través de carnicerías. Es un número difícil de establecer la cantidad de bocas de expendio que están habilitadas en toda la Provincia. La información de la Sociedad de Carniceros de Rosario estima que en dicha ciudad están habilitadas aproximadamente 700 bocas de expendio.

### **Análisis FODA**

#### **Matriz de potencialidad**

<b>FORTALEZA</b>	<b>OPORTUNIDAD</b>	<b>LÍNEAS ESTRATÉGICAS</b>	<b>CÓMO DESARROLLARLA</b>
<p>1. La carne argentina es reconocida mundialmente, por su calidad y base genética consolidada.</p> <p>2. Reconocimiento como país libre de aftosa con vacunación y libre de BSE</p>	<p>1. Apertura de nuevos mercados.</p> <p>2. Mercados internos e internacional Insatisfechos y demandantes.</p> <p>3. Economía y población mundial en crecimiento.</p> <p>4 Incremento de los costos energéticos, alimenticios y ambientales de los modelos productivos estabulados.</p> <p>5 Diversidad de mercados que</p>	<p>1. Mejorar la calidad en el tratamiento del animal y los procesos productivos.</p> <p>2. Generar alianzas estratégicas.</p>	<p>1. Implementando planes de aseguramiento de la calidad y diferenciación productos.</p> <p>2. Buscando nuevos mercados para la carne santafesina.</p> <p>3. Gestionando aumento de las cuotas exportables para carne de Santa Fe.</p> <p>4. Mantener los planes sanitarios obligatorios.</p>

	permiten optimizar la integración de la res.		
<p>3. Disponibilidad de profesionales para el desarrollo de la cadena.</p> <p>4. Relativo margen de capacidad instalada para abastecer eventuales incrementos de la demanda</p>	<p>6. Aumentar la producción por aumento en la adopción de tecnología.</p> <p>7 Aumentar la capacidad de atención de incrementos de demanda.</p>	<p>3. Desarrollar programas de transferencia de tecnología.</p> <p>4. Promover la modernización de plantas industriales</p>	<p>5. Con Programas público- privados de transferencia de tecnología.</p> <p>6. Gestionando la ayuda financiera para acceder a un status sanitario argentino.</p> <p>7. Apoyando el proyecto de nueva Ley Federal de carnes.</p>

### Matriz de vulnerabilidad

DEBILIDAD	AMENAZA	LÍNEAS ESTRATÉGICAS	CÓMO DESARROLLARLAS
<p>1. Débil representación política e institucional del sector</p> <p>2. Falta de representatividad de Santa Fe en la toma de decisiones a nivel nacional</p> <p>3. Falta de conocimiento y compromiso de la mayoría de los legisladores provinciales y nacionales de la problemática ganadera.</p> <p>4. Falta de políticas de incentivo a la cría y a la prod. de carne.</p> <p>5. Falta de cohesión entre legislación y control de normas.</p>	<p>1. Que se incremente la asimetría entre aportes de la provincia y coparticipación</p> <p>2. Que la provincia sea una mera espectadora de las decisiones que se toman a nivel nacional</p> <p>3. Que se tomen medidas cortoplacistas que atenten contra el futuro de la actividad.</p>	<p>1. Aumentar el contacto con los legisladores y el ejecutivo pcial.</p> <p>2. Gestionar más a nivel nacional.</p>	<p>1. Reuniones periódicas del Consejo de la Cadena de la Carne con Legisladores Nacionales, Provinciales y el Ejecutivo.</p> <p>2. Presionando por reuniones del Consejo Federal Agropecuario ampliado.</p> <p>3. Acercando a nuestros legisladores proyectos de Leyes que defiendan la producción provincial.</p>
<p>6. Diversos y poco claros procesos de formación de precios, de la materia prima al consumidor y de los subproductos del recuperero.</p> <p>7. Ausencia de un</p>	<p>4. Aumento de las posibilidades de oligopolización.</p> <p>5. Subsidios no enfocados en la cadena</p> <p>6. Que prevalezcan</p>	<p>3. Generar mayor interrelación entre los distintos eslabones de la cadena.</p> <p>4. Promover la modernización de las plantas industriales</p>	<p>4. Desarrollar un sistema de flujo de información que permita establecer un mayor conocimiento de los costos de transacción.</p> <p>5. Desgravando impositivamente a las</p>

<p>sistema de comercialización que contemple bonificaciones y descuentos según pautas de calidad en carne, cueros, garrapata, bienestar animal, etc.</p> <p><b>8.</b> Escasos incentivos para agregar valor (marcas, packaging)</p> <p><b>9.</b> Informalidad en la comercialización de los diferentes eslabones.</p> <p><b>10.</b> Desconocimiento de los costos de transacción entre los distintos eslabones.</p> <p><b>11.</b> Falta de alianzas estratégicas.</p> <p><b>12.</b> Relativo margen de capacidad instalada para abastecer eventuales incrementos de la demanda</p>	<p>relaciones del Tipo ganar -perder entre los eslabones de la cadena.</p>		<p>industrias que comercialicen productos con valor.</p> <p><b>6.</b> Acompañando desde el Estado en la búsqueda de nichos de mercado para productos diferenciados.</p> <p><b>7.</b> Llevar adelante las discusiones necesarias para hacer comprender la del tipo ganar –ganar (alianzas estratégicas)</p> <p><b>8.</b> Implementando planes de aseguramiento de la calidad y diferenciación de productos.</p>
<p><b>13.</b> Bajos niveles de producción y productividad (% de extracción, de preñez, de des tete).</p> <p><b>14.</b> Baja adopción de tecnologías de procesos tendientes a la optimización del uso de los recursos naturales</p> <p><b>15.</b> Des igual oferta de terneros en cantidad y calidad a lo largo del año para abastecer a invernadores.</p> <p><b>16.</b> Insuficiente oferta crediticia a la producción con tasas</p>	<p><b>7.</b> Desaparición de productores.</p> <p><b>8.</b> Estancamiento o retroceso en la producción de terceros.</p> <p><b>9.</b> No poder abastecer un eventual aumento de la demanda.</p> <p><b>10.</b> Pérdida de mercados.</p>	<p><b>5.</b> Aumentar el nivel de adopción de tecnología de procesos y de gestión empresarial a nivel primario.</p> <p><b>6.</b> Disponer de adecuado financiamiento para producir procesos de intensificación de la producción de carne.</p> <p><b>7.</b> Estímulos fiscales .</p> <p><b>8.</b> Lograr una mejora en la eficiencia en las condiciones de cría para aumentar la producción de carne.</p>	<p><b>9.</b> Desarrollando Programas y Proyectos público-privados de transferencia de tecnología</p> <p><b>10.</b> Desarrollando líneas de financiamiento adecuadas a la actividad.</p> <p><b>11.</b> Exenciones y/o diferimientos impositivos para productores de cría e invernadores.</p>

<p>que no se relacionan con la rentabilidad del sector y plazos inadecuados al ciclo biológico.</p> <p><b>17.</b> Nula rentabilidad de la cría.</p> <p><b>18.</b> Falta de capacitación profesional en enfoque de sistemas</p>		<p><b>8.</b> Lograr una mejora en la expandiendo la frontera productiva.</p> <p><b>10.</b> Desarrollar programas de incentivos para la cría mejorando y eficientizando los existentes.</p> <p><b>11.</b> Intensificar en forma sostenible los agroecosistemas pastoriles</p> <p><b>12.</b> Implementar planes de aseguramiento de la calidad y diferenciación de productos.</p>	
<p><b>19.</b> Doble status sanitario.</p> <p><b>20.</b> Competencia desleal por diferencia de costos según tipo de fiscalización.</p> <p><b>21.</b> Falta de cumplimiento del plan de control de garrapatas.</p> <p><b>22.</b> Abigeato y faena clandestina.</p> <p><b>23.</b> El novillo Holando no tiene mercado</p> <p><b>24.</b> La cadena de comercialización tiene actores ocultos</p>	<p><b>11.</b> Pérdida de mercados ante competidores más agresivos si se sigue comercializando la carne sólo como un commodity</p> <p><b>12.</b> No poder entrar en nichos de mercado de alto poder adquisitivo.</p> <p><b>13.</b> Que continúe la matanza de terneros</p> <p><b>14.</b> Encarecimiento de los precios al consumidor.</p>	<p><b>13.</b> Comercializar productos diferenciados según atributos.</p> <p><b>14.</b> Políticas de incentivo para agregar valor.</p> <p><b>15.</b> Lograr la liberación de la exportación del novillo holando.</p> <p><b>16.</b> Transparentar la cadena comercial</p>	<p><b>12.</b> Con financiamiento para las adecuaciones necesarias.</p> <p><b>13.</b> Mejorando los mecanismos de control.</p> <p><b>14.</b> Implementando un sistema de aseguramiento de la calidad de carácter voluntario, que se refleje en el precio al productor.</p> <p><b>15.</b> Gestionando ante SENASA la homologación del sistema de calidad.</p> <p><b>16.</b> Gestionando la modificación del sistema de identificación de propiedad en cuanto a ubicación de la marca.</p> <p><b>17.</b> Gestionar un status especial para la exportación de novillo holando.</p>

### Objetivos estratégicos y líneas de acción

**OBJETIVO 1. - Promover un mayor conocimiento de los problemas de la cadena de la carne, tanto de los legisladores nacionales de la provincia como de los legisladores provinciales.**

---

Se espera que los legisladores se comprometan con la cadena de la carne en la provincia, ya que actualmente hay poco compromiso de los mismos.

**Líneas de acción:**

- Invitar periódicamente a participar de las reuniones del Consejo Económico de la Cadena de la Carne a los legisladores provinciales y nacionales
- Invitar a participar a los Asesores de los legisladores en las reuniones de la Comisión Técnica
- Elaborar en forma conjunta con los legisladores, las leyes necesarias para mejorar la competitividad de la Cadena de la Carne.

**OBJETIVO 2. - Trabajar desde la provincia encarando la problemática de la carne bajo la concreción de Cadena de Valor. Crear el marco institucional público-privado.**

Se espera institucionalizar la cadena de valor con la creación del Consejo Económico y la Comisión Técnica.

**Líneas de acción:**

- Conformar oficialmente el Consejo Económico de la Cadena de Valor de la Carne.
- Reglamentar el funcionamiento de dicho Consejo.
- Conformar la Comisión Técnica con dos representantes por cada una de las Instituciones que participen.
- Convocar a integrar la Comisión técnica a representantes de Instituciones públicas y privadas. (Ministerios: de Educación, del Agua, de Hacienda, de Obras Públicas y de Gobierno; ASSAL; AFIP; IPCVA y la Cámara de la Industria del cuero, UATRE, gremio de la carne, consumidores, supermercadistas, et c. ).
- Disponer de un cronograma secuencial y coherente de reuniones
- Concertar mecanismos de evaluación del funcionamiento de la cadena.
- Analizar la evolución de los precios en el contexto internos, desacoplado de los precios internacionales.

**OBJETIVO 3. - Realizar un diagnóstico participativo de la Cadena de la Carne.**

Con este objetivo se busca la participación de los representantes técnicos de la cadena de Valor.

**Líneas de acción:**

- Presentación por cada eslabón que estén representados en la Comisión Técnica del análisis FODA.
- Presentación del FODA elaborado en forma conjunta por todos los representantes de las Instituciones privadas y/o oficiales.
- Elaboración de la matriz de vulnerabilidad y potencialidad.
- Determinación de líneas estratégicas.

**OBJETIVO 4. - Identificación de líneas estratégicas. Producción primaria.**

Con este objetivo se persigue la coordinación de programas. Aumentar el nivel de adopción de tecnología de proceso y gestión empresarial a nivel primario.

**Líneas de acción:**

- Convocar a todas las Instituciones responsables de la ejecución de planes y/o proyectos ganaderos en la Provincia.
  - Coordinar acciones en forma conjunta.
  - Elaborar una propuesta de trabajo entre las Instituciones para presentar a la Cadena de la Carne.
  - Aunar esfuerzos y efficientizar los recursos para llegar a un mayor universo.
  - Convocar a los bancos oficiales y privados a escuchar a la Comisión Técnica sobre la necesidad de la disponibilidad acordes a la rentabilidad de la actividad.
-

- Habilitar a través del Gobierno Provincial con recursos a las Asociaciones para el Desarrollo, para que puedan atender a los productores no bancarizados.
- Elaborar en la Comisión Técnica proyectos para obtener recursos a través de Cooperación Internacional (acuerdos de complementación económica internacional) para regiones afectadas por condiciones climáticas adversas .
- Elaborar propuestas a través del Gobierno Provincial para ser presentada a la banca oficial y privada para la implementación de líneas de créditos orientadas (retención de vientres, genética infraestructuras, capacitación) con tasa subsidiadas y/o a plazos acorde a los tiempos de la actividad.

#### **OBJETIVO 5. - Industrialización y comercialización**

Mediante este objetivo se pretende comercializar productos diferenciados según atributos y la búsqueda de una política de incentivo para agregar valor.

##### **Líneas de acción:**

- Analizar con el sector industrial de la carne (exportador y consumidor) la propuesta de un Programa de Calidad.
- Evaluar la posibilidad de su implementación en las actuales condiciones.
- Presentación del Proyecto "Carne Argentina de Santa Fe".
- Transparentar la cadena comercial.

#### **OBJETIVO 6. - Aspecto sanitario.**

Buscando de esta manera, unificar el status sanitario de los rodeos y mejorar la aptitud reproductiva de los rodeos.

##### **Líneas de acción:**

- Mantener vigente el sistema sanitario productivo y participativo, a través de la Comisión Provincial de Sanidad Animal y de los Entes Sanitarios locales, para llevar adelante los planes sanitarios de control y erradicación de aftosa y de brucelosis.
- Continuar con los Sistemas de vigilancia epidemiológica en tuberculosis e implementando medidas de control de acuerdo a las zonas y las prevalencias.
- Continuar con la fiscalización sanitaria en venta de reproductores en exposiciones, remates ferias y ventas privadas, mediante la aplicación de Decretos Provinciales.
- Implementación del Plan de control de garrapatas, con mayor intensidad en zonas de lucha a fin de evitar la difusión a zona indemne.
- Fortalecer las acciones y funciones de los corresponsables sanitarios en los establecimientos ganaderos, a fin de mejorar la productividad de los rodeos .
- Contar con una red de laboratorios habilitados para apoyar y satisfacer las demandas de los profesionales en sanidad y calidad.
- Realizar talleres y reuniones tanto con profesionales como con los productores, relacionados con estos temas sanitarios.

#### **OBJETIVO 7. - Mejoramiento de la infraestructura de servicio a todos los eslabones de la Cadena de valor de la Carne.**

Se pretende asegurar el normal abastecimiento y propender al asentamiento rural.

##### **Líneas de acción:**

- Convocar a través del Consejo Económico de la Cadena a los responsables de cada Ministerio involucrado en la demanda para escuchar, analizar y programar acciones para resolver los problemas de infraestructura.
  - Participar como cadena de valor en los nodos para evaluar las prestaciones de los servicios comunes a cada uno de los eslabones.
  - Ministerios y Empresas a consultar
  - Ministerio de Aguas, Servicios Públicos y Medio Ambiente; Obras Públicas y Vivienda; Salud y Empresas Provincial de la Energía.
-

## **CADENA DE VALOR DE LA CARNE PORCINA SANTAFESINA**

### **El sector porcino**

La carne de cerdo es la carne más consumida en el mundo. En los últimos años, la producción y consumo constituyó el 44% del total de carnes producidas y consumidas en el mundo, seguido por el 27% y 25% para aves y bovinos, respectivamente.

En cambio en nuestro país, la carne porcina ocupa un lugar secundario en la dieta de los argentinos, (7,4kg / habitante / año), y su mayor proporción es en forma de fiambres y chacinados, a diferencia de países de Europa y América del Norte que consumen 60 y 30 Kg de carne de cerdo, respectivamente, principalmente como carne fresca. En Argentina, en el último quinquenio, las proporciones en el consumo fueron de: 6,5 Kg para la carne porcina, el 22,6 Kg para la aviar y el 64 Kg para la bovina. En la provincia de Santa Fe las proporciones son similares.

Respecto de la producción internacional, China encabeza la lista de los principales países productores con casi 50 millones de toneladas de carne porcina, habiendo aumentado la misma en un 23 % en el último quinquenio. Le sigue la Unión Europea (UE) con una producción que se estabilizó en los últimos años en poco más de 20 millones de toneladas. Estados Unidos, que aumentó un 9 % la producción en el período 2000/2005, alcanza los 9.3 millones de toneladas. Brasil, el país que más ha incrementado la producción en los últimos cinco años, lo hizo en un 33%, alcanzando al 2005 unos 2.6 millones de toneladas. Finalmente Canadá con un aumento del 18 %, llega casi a 2 millones de toneladas.

En la Argentina, en el 2007 la producción de carne de cerdo, según datos del ONCCA, fue de 274.407 toneladas de res, superior en 3.53% a la registrada durante igual período del año 2006 la cual fue de 264.720 tn.

Respecto de la producción primaria en nuestro país, el stock porcino alcanzó su número mayor en las décadas del '40 y '50 ligado al desarrollo agrícola principalmente de la zona maicera. Luego, la recuperación productiva de Europa que importaba parte de nuestra producción, hizo que la producción nacional se redujera a la demanda del mercado interno y comienza una disminución con mayor o menor intensidad según períodos y, un comportamiento cíclico de los precios, que lleva a que en el 2002, según el Censo Nacional Agropecuario (Cna), sólo tengamos un stock de 2.184.804 cabezas, lo que significó una disminución de 35 % respecto del Cna de 1988.

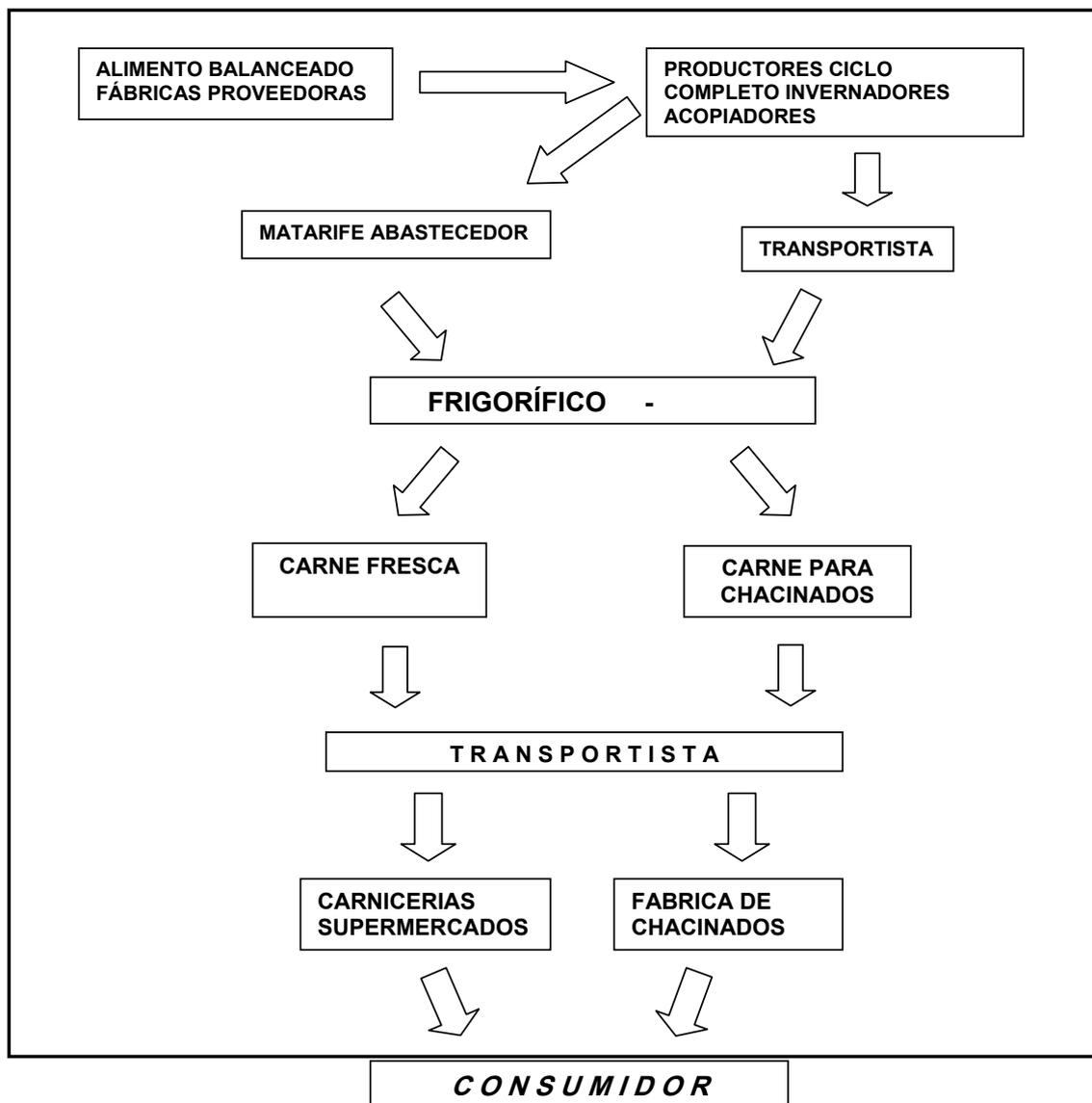
La mano de obra directa relacionada con la producción primaria a nivel nacional es de aproximadamente 6.000 personas.

### **Datos a nivel Provincia**

Según Censo Nacional Agropecuario (Cna) 2002: La Provincia cuenta con un total de 33.762 Establecimientos Agropecuarios (EAPs) de las cuales 1.962 5.8% poseen porcinos. De estas últimas 1.350 EAPs (3,99 %) se consideran comerciales, ya que poseen más de diez (10) madres. Dentro de los criaderos comerciales se contabilizaron 447.490 cabezas, de las cuales 70.694 son madres lo que representa el 15.8 %.

En 2007 se llegó a un total de 598.599 cabezas de porcinos, lo que equivale al 21, 6 % del total del país.

### Actores de la cadena



#### Ubicación geográfica de los criaderos comerciales

La zona sur concentra el 64,5 % de los establecimientos porcinos con el 69.5 % de las cabezas totales; la zona centro el 22,8 % de los establecimientos, con el 21,9% de las cabezas totales; y la zona norte el 12,7 %, con el 8,6 % de la existencia total.

#### Transportes de animales en pie

La mayor proporción del transporte de animales en pie está a cargo de los productores, ya que la mayoría de los compradores realizan las transacciones comerciales poniendo como condición la compra de los animales puestos en planta de faena.

Los vehículos que se utilizan para el transporte de porcinos deben estar habilitados por la autoridad competente (SENASA), siendo esta condición requerida a nivel de los frigoríficos, lo cual garantiza las condiciones sanitarias exigidas.

No obstante se observó una necesidad de capacitación, particularmente a nivel del personal vinculado al transporte, orientadas al bienestar animal.

En términos generales se estima, como valor promedio de incidencia en el costo del kilogramo del animal en pié el 2,17 %.

#### **Establecimientos faenadores y fábricas**

La faena anual en Argentina es de poco más de 2 millones de cabezas, participando la provincia de Buenos Aires con el 54 %, Santa Fe con el 24 % y Córdoba con el 21%. La participación de Argentina a nivel mundial es del 0,3 %.

En el país hay registradas 150 plantas faenadoras, de las cuales aproximadamente la mitad poseen habilitación de tráfico federal, y el 70% de la faena se concentra en diez (10) frigoríficos.

A su vez, el sector cuenta con 300 despostaderos y 330 fábricas de chacinados, las cuales se encuentran en un 36% en el Gran Buenos Aires, un 33% en Capital Federal, un 17% en Buenos Aires, un 7% en Santa Fe, el 5% en Córdoba y el 2 % en el resto de las provincias. La provincia de Santa Fe cuenta con un total de 17 establecimientos faenadores de porcinos, extendidos a lo largo de su territorio.

#### **Abastecimiento de la materia prima para faena**

En el 100 % de los casos el abastecimiento de cerdos para faena es a partir de la compra directa a productores. Además de ello, 4 establecimientos (30,7 %) compran también cerdos a intermediarios, en un porcentaje que va del 2 al 70 % de su abastecimiento total.

#### **Modalidad de compra**

En el 92,3 % de los casos la modalidad de compra de cerdos es en pié, y el restante 7,7 % (1 establecimiento) compra bajo la modalidad por magro. Sólo dos establecimientos compran bajo la modalidad mixta, donde además de la compra en pie realizan a rendimiento, uno de ellos lo hace en un 10 %, y el otro en un 80%.

#### **Modalidad del servicio de faena**

Faena propia 17%

Faena para tercero 26%

Faena mixta 57%

#### **Destino de las reses**

Desposte en sus propias instalaciones 46%

Desposte fuera del establecimiento (comercialización o faena por cuenta de terceros) 23%

Desposte mixto 31%

El promedio de peso vivo al momento de la faena es de 99,8 Kg.

#### **Evolución de precios**

Rendimiento promedio del 81 %, con una merma de 2 Kg en los cortes por res, se obtuvo un total de 80,21 Kg de res utilizable.

#### **Transportes de reses porcinas**

Los vehículos utilizados para esta actividad, deben estar habilitados por la autoridad sanitaria de la jurisdicción (SENASA o ASSA). La normativa vigente prohíbe el transporte simultáneo de carne de diferentes especies o de otro tipo de mercaderías.

Se estima, que el valor promedio este costo tiene una incidencia final del 2 % sobre el kilogramo de la res porcina.

---

### **Comercios minoristas - Año 2007**

La provincia de Santa Fe cuenta con un total de 2.780 locales comerciales mayoristas y minoristas de carnes rojas y aves, con un total de 4.494 personas afectadas a la actividad, siendo difícil precisar el porcentaje de comercios exclusivos de carne porcina y también realizar alguna de estratificación.

#### **Análisis del eslabón comercio de carne**

Una problemática planteada por la mayoría de los comercios se relaciona con los organismos de control, especialmente con los aspectos propios de la habilitación, trámites que se duplican según los organismos, o insuficiente en la totalidad de los comercios.

La problemática de la denominada faena clandestina, aunque variable en los departamentos y con un promedio provincial estimado del 30 %, fue planteada como un aspecto que genera graves distorsiones en la comercialización de carnes.

#### **Análisis FODA**

##### **Fortalezas y oportunidades**

- Disponibilidad de tecnología de punta;
- Disponibilidad de materia prima de bajo costo para alimentación;
- Buen estado sanitario en general del sector;
- Tendencia creciente a producir carne de calidad;
- Actividad generadora de empleos en el medio rural;
- Sector generador de valor agregado por la eficiente transformación del alimento en carne;
- Posibilidad de ingresar a mercados externos,
- Existencia de un sistema de información de precios
- Existencia de grupos de técnicos especialistas en producción porcina.

##### **Debilidades y amenazas**

###### **a. Debilidades en el eslabón producción primaria**

- Incertidumbre en los mercados
- Falta de utilización de conceptos tecnológicos por productores y operarios de las granjas.
- Falta de asesoramiento técnico y servicios al productor.
- Falta de integración del sector productivo con el sector industrial.
- Falta de un registro oficial de las verdaderas existencias porcinas en los establecimientos (formales e informales).

###### **b. Debilidades del sector Frigorífico**

- En relación a provisión de la materia prima.
  - En relación a la mano de obra disponible.
  - En relación con los gastos de estructura.
  - En relación con el destino de los productos.
  - Falta de aprovechamiento de subproductos y vísceras, que podrían ser exportables.
  - Bajo consumo de carne fresca de porcinos.
  - Falta de un sistema de información de precios de referencia para Santa Fe.
  - Falta de plantas habilitadas para exportación y de plantas de faena para consumo interno en algunas regiones.
  - Falta de plantas habilitadas para exportación y de plantas de faena para consumo interno en algunas regiones.
  - La apertura de mercados externos.
  - Deficiencias en el transporte de los animales en pie.
  - Dificultades con las señales y guías identificatorias de los animales.
  - Colapso de la red de energía eléctrica.
  - Alto impacto de impuestos.
-

- Marcada diferencia de precio entre el que cobra el productor y el precio de venta al consumidor.

**Concepto de cadena de valor desde la cadena agroalimentaria de la carne porcina en la Provincia de Santa Fe, se desprenden estas conclusiones:**

- No existe entre los actores una apropiada interpretación de que cada uno de ellos forma parte de una cadena agroalimentaria, como así tampoco existe una visión compartida y metas comunes entre los diferentes eslabones de la cadena.
- En gran parte de las empresas pequeñas y medianas no existe una estructura de costo en detalle que permita realizar ajustes con el fin de aumentar las ganancias y/o mejorar la competitividad.
- La integración del valor de la res en el mercado mayorista y minorista determinó valores, que brindando un precio competitivo de la carne fresca al público consumidor, permitiría un ingreso razonable para todos los actores de la cadena, encontrándose hoy distorsionado en perjuicio del productor como ayer tal vez, en perjuicio de la industria.

**Objetivos y estrategias de la cadena de valor**

**Objetivo general:** Promover el potencial de desarrollo de la cadena de valor de la ganadería porcina a través de estrategias innovadoras con el propósito de estructurar y consolidar sistemas socioeconómicos de producción y comercialización.

**Estrategia general:** Asistir a todos los actores de la cadena de valor del sector porcino provincial en el ordenamiento de sus aspectos productivos y competitivos promoviendo el desarrollo y con la participación de las instituciones relacionadas.

**Objetivo específico 1:** Crear el marco institucional, organizacional y operativo para potenciar los recursos y articular los distintos actores de la cadena de valor de la carne porcina.

**Actividades:**

- Creación del Consejo Económico de la Cadena Porcina
- Difundir los alcances del Programa Porcino a los municipios y comunas, las universidades, las entidades del sector rural y a los productores porcinos
- Participar a Legisladores provinciales de los objetivos y líneas estratégicas de trabajo
- Identificar a los diferentes actores y crear en coordinación con los organismos existentes (SENASA, Secretarías de Municipios y Comunas, ASSA, Ministerio de la Producción, ONCCA, IPEC, etc.) **un registro provincial de productores y/o tenedores porcinos a nivel provincial**

**Objetivo específico 2:** Mejorar la productividad y rentabilidad de las empresas porcinas, preservando los recursos naturales y tendiendo a la calidad de los productos para minimizar la brecha tecnológica entre sistemas de producción similares, que además logran disímiles resultados.

**Actividades:**

- Especialización de profesionales y técnicos sobre producción porcina y comercialización de sus productos
- Formación y capacitación de los integrantes de las empresas dedicadas a la producción porcina.
- Realizar convenios de trabajos conjuntos y organizar jornadas de capacitación con entidades intermedias.
- Brindar apoyo técnico de sanidad porcina a profesionales y productores desde el Instituto de Porcinotecnia de Chañar Ladeado.

**Objetivo específico 3:** Mejorar la competitividad de las carnes porcinas y el acceso a mercados a partir de la articulación con la estrategia sectorial nacional y promover la articulación entre los componentes de la cadena agroalimentaria porcina para crear

---

verdaderas cadenas de valor que permitan incrementar el valor agregado en cada eslabón, mejorando la rentabilidad y otorgando sustentabilidad al negocio porcino.

**Actividades:**

- Capacitar al sector industrial y comercial en el uso de nuevas tecnologías que diferencien o agreguen valor a los productos y subproductos porcinos.
- Relevamiento de la capacidad de los frigoríficos santafesinos para el faenamiento y procesamiento de porcinos.
- Incrementar los controles de faena y la elaboración no segura de chacinados.
- Mantener actualizado en normas CODEX a los establecimientos inscriptos.
- Fomentar el desarrollo de un protocolo de calidad de la carne porcina a fin de garantizar el origen, las buenas prácticas, la trazabilidad y la sanidad porcina en todas las etapas de la cadena de valor
- Promover la participación de los productores hacia el trabajo grupal y asociativo para adoptar el protocolo de calidad.
- Impulsar y reforzar organizaciones de mercado de tipo autogestionadas que favorezcan la intercooperación y la integración empresarial.
- Participar en el ámbito del Foro Porcino Nacional en la elaboración de una estrategia de comercialización de carnes porcinas y sus subproductos.
- Promocionar el consumo de la carne fresca porcina, difundiendo sus virtudes y desmitificando algunos preconceptos instalados en el público consumidor.
- Informar acerca de la calidad de la carne de cerdo y promover su abastecimiento a un precio accesible, para aumentar el consumo de los cortes frescos en el mercado interno.
- Elaborar un proyecto de desarrollo y modernización del sector industrial para hacer frente a un aumento del consumo interno como también de la industrialización y exportación de productos.
- Estimular la participación del sector porcino en las ferias internacionales para la promoción de productos del sector.

**Objetivo específico 4:** Estimular la inversión en el sector porcino mediante financiamiento acorde a los objetivos del programa.

**Actividades:**

- Analizar el resultado económico-financiero de diferentes modelos productivos porcinos y seleccionar aquellos que se adapten a las PyME's agropecuarias santafesinas.
- Difundir las características tecnológicas del modelo de producción primaria adoptado y sus posibilidades de financiamiento mediante diferentes líneas de créditos.
- Evaluar posibilidades de financiamiento a través de líneas especiales de créditos con tasas subsidiadas.
- Realizar la supervisión del proyecto presentado por el productor a fin de asegurar su cumplimiento y la verificación del destino dado a los fondos asignados por el programa.
- Evaluar el financiamiento para la etapa de industrialización de productos porcinos.
- Gestionar ante el Consejo Federal de Inversiones el financiamiento de los productores que se inicien en la actividad o que decidan realizar inversiones para incrementar su producción.
- Gestionar el financiamiento para la capacitación en la adopción de la tecnología propuesta en el programa, orientada a productores y profesionales asesores.

**Proyectos planificados en función de los objetivos 1 y 2 de la cadena de valor de la carne porcina en la provincia de santa fe**

**Objetivo nº 1 de la cadena:** *identificar a los diferentes actores, para promover la articulación y crear verdaderas cadenas de valor que permitan incrementar el valor agregado en cada eslabón, mejorando la rentabilidad y otorgando sustentabilidad al negocio porcino.*

---

**Estrategia: creación de un registro provincial de productores y /o tenedores porcinos**

**Justificación:** Es necesario conocer con exactitud, y a través de un registro oficial de todos los datos referidos a los propietarios y/o tenedores de cerdos, instalaciones que poseen, existencias de animales, tipo de explotación y de alimentación, implementación de buenas prácticas ganaderas

**Implementación**

- Creación de una base de datos por la Agencia Santafesina de seguridad Alimentaria, con soporte informático en cada Municipio y/o Comuna, donde se cargarán los datos de productores porcinos, tantos de aquellos que poseen RENSPA, como los que no lo posean (de subsistencia).
- Instar a SENASA para que realice a la mayor brevedad, el re-empadronamiento de todos los productores porcinos, partiendo de habilitación municipal o comunal, y con visitas a los establecimientos con el fin de verificar los datos e instar a la implementación de las buenas prácticas ganaderas.
- Realizar visitas periódicas y promover reuniones con diferentes Municipios y Comunas en forma conjunta con Agentes del Ministerio de la Producción, ASSA y SENASA con el fin de brindar apoyo técnico e institucional al accionar de los agentes locales.

**Objetivo nº 2 de la cadena:** *mejorar la productividad y rentabilidad de las empresas porcinas, preservando los recursos naturales y tendiendo a la calidad de los productos para minimizar la brecha tecnológica entre sistemas de producción similares, que además logran disímiles resultados*

**Estrategia: fortalecimiento de gestiones productivas porcinas para la provincia de santa fe**

**Objetivo general**

Lograr que agentes relacionados a la producción porcina provincial utilicen en sus diferentes tareas los servicios del Centro de Información de Actividades Porcinas (CIAP) en beneficio del desarrollo competitivo del sector.

**Objetivos particulares**

Extender los servicios del SAP (Sistema para monitoreo de Actividades Porcinas) en la provincia para fortalecer las gestiones empresariales de productores, apoyar las actividades de asesoramiento y capacitación de técnicos y tareas desarrolladas por instituciones públicas y privadas relacionadas al sector.

Crear información calificada sobre datos ganaderos en los establecimientos porcinos y gestiones productivas aportadas por una red de empresas disponible como fuente de enriquecimiento de las políticas dirigidas al sector.

Promover la implementación de una red de cooperación de información vinculando agentes relacionados al desarrollo productivo porcino provincial, utilizando los servicios del SIPU (Sistema de Información Pública).

Fortalecer la vinculación interinstitucional a nivel provincial para abordar problemas relacionados al sector.

**Estrategia de intervención**

El plan de actividades abarcará la Provincia y será coordinado y ejecutado por profesionales, designados para realizar actividades desde los centros de cada institución participante (Ministerio de La Producción, Municipio y Comunas, Universidad Nacional de Rosario, Universidad Nacional de Río Cuarto, Universidad Nacional del Litoral, Entidades de Productores, Colegios Profesionales, INTA).

La Dirección General de Sanidad Animal del Ministerio de la Producción será responsable de las tareas de coordinación general demandadas por el proyecto y la vinculación con el Consejo Federal de Inversiones.

**Se propone para el primer año de intervención el siguiente plan de actividades:**

---

- Actividad 1: Difusión del CIAP (Centro de Información de Actividades Porcinas) Santa Fe  
 Actividad 2: Vinculación de instituciones  
 Actividad 3: Capacitación para usuarios de los servicios del CIAP  
 Actividad 4: Asistencia técnica a responsables de emprendimientos productivos porcinos vinculados al SAP  
 Actividad 5: Fortalecimiento del área informática del CIAP.  
 Actividad 6: Jornadas de trabajo interdisciplinarias

## CADENA APICOLA SANTAFESINA

### Introducción

Conocida es la importancia que adquirió durante la última década la producción apícola nacional. Tanto por los niveles de producción alcanzados como por la calidad de los productos obtenidos y por la rápida conversión de la inversión en generación de empleo.

El nuevo escenario socio-político y económico sugiere la oportunidad de una intervención dinamizadora y multiplicadora desde el Estado en la concreción de acciones estratégicas, que permitan aumentar rápidamente los beneficios sectoriales tanto en lo productivo, como en lo comercial con el consiguiente efecto social que ello implica.

Se debe destacar que la producción argentina está destinada, casi en su totalidad, al mercado internacional. Donde tiene un papel preponderante, ya que nuestro país es el segundo exportador y el tercer productor después de China y Estados Unidos.

La apicultura es una actividad que se basa en pequeños productores muy atomizados que generan en su conjunto divisas cercanas a los 80 millones de dólares anuales (promedio de los últimos años).

Muy pocos sectores del agro superan a esta actividad, al punto que en el ranking de exportaciones de productos agroalimentarios, figura en el puesto 18 sobre algo más de 2000 posiciones arancelarias.

### Descripción de la cadena de valor apícola

#### 1. Sector productor

La Provincia de Santa Fe ha mejorado la productividad y calidad de las mieles, pero la actividad sigue estando atomizada desde el punto de vista productivo, aunque se generaron alianzas con el objeto de integrarse para las actividades de extracción, comercialización bajo la forma de protocolos que diferencian sus productos.

Se estima que en la provincia de Santa Fe se encuentran emplazadas aproximadamente **485.000 colmenas**. Hasta el momento sólo se han registrado el 90% de las mismas debido a la numerosa cantidad de pequeñas explotaciones familiares que no alcanzan la unidad productiva de 5 colmenas, a partir de la cual es obligatoria la inscripción en el Registro Nacional de Productores Apícolas (RENAPA).

Según datos de **RENAPA** a la fecha el número total de **productores registrados** en la Provincia de Santa Fe es de **3735 con un total de 435.935 colmenas**.

Con respecto a la distribución provincial para el año 2008 se puede decir que el *Departamento Castellanos* es el que cuenta con un mayor número de colmenas sumando un total de 78.224 y un total de 763 productores. En segundo lugar se encuentra el *Departamento San Cristóbal* con 71035 colmenas y 508 productores. En tercer lugar se halla el *Departamento Gral. López* con 55774 colmenas y 263 productores. En cuarto lugar encontramos al *Departamento de Las Colonias* con un total de 51276 y 320 productores. Por último se encuentran el resto de los departamentos.

El volumen de producción de miel en la provincia es cada vez más significativo.

La productividad provincial tuvo la siguiente evolución, en el año 2002/2003 se produjo 40 kg. por colmena, en el 2003/2004 la producción bajo a la mitad. En el año 2004/2005 tuvo un aumento; y ya si para el año 2005/2006 hubo un aumento

---

considerable que llegó a los 45 kg. por colmena debido a las favorables condiciones climáticas. Lo contrario a lo sucedido en los años que fueron del 2006 al 2008 donde disminuyó considerablemente la producción por las condiciones climáticas adversas. Con respecto al programa sanitario, se lleva a cabo la renovación anual de la habilitación de Inspectores Apícolas, así como la formación de nuevos agentes (en función del acuerdo vigente con SENASA). Actualmente se cuenta con un total de **65 Inspectores habilitados** por SENASA para la ejecución de los Programas Sanitarios. Relevamientos de distintos años permitieron que la Apicultura Provincial sea considerada como Categoría Sanitaria "A" utilizando como herramienta de ejecución a la Asociación Santafesina de Integración Sanitaria Apícola (ASISA).

## **2. Sector agroindustrial**

Con la puesta en vigencia de la legislación específica para las salas de extracción, por parte del SENASA, la Provincia fue la primera en establecer un convenio de delegación de funciones, lo que permite contar con salas adecuadas a las normas nacionales, en condiciones de poner en marcha el programa de trazabilidad de SENASA, funcionando como salas comunitarias o prestadoras de servicios a terceros. De esta manera se pasó de un total de 52 salas de extracción existentes a diciembre de 2002, a 250 salas inscriptas a diciembre del año 2004.

Luego de la puesta en vigencia del Programa de Inspección de Salas de Extracción cuyo objetivo es categorizar las salas conforme a la reglamentación establecida por SENASA, el número se redujo a 160 que reúnen las exigencias internacionales para exportar.

En el año 2005 el Programa Apícola Provincial fue el primero en instalar el sistema informático de SENASA que permite una conexión on – line con dicho organismo nacional. La Provincia, en acuerdo con la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación – SAGPyA- ejecuta en el sector estrategias para la adopción del Manual de Buenas Prácticas Apícolas, lo que se complementa con estrategias de capacitación.

En la Provincia 25 grupos apícolas desarrollan su modelo productivo a partir de un protocolo propio de diferenciación de calidad.

Conforme a los Convenios establecidos con la Universidad Nacional de Rosario y la Universidad del Centro Educativo Latinoamericano se inició en la cosecha 2005/6 la tipificación sensorial y polínica de las mieles de la Provincia de Santa Fe, como una estrategia complementaria de brindar competitividad sistémica al sector.

El Ministerio de la Producción está conformando una Red de Laboratorios para la realización de los análisis exigidos a las Salas de Extracción por las normativas de SENASA.

## **3. Sector Comercializador**

### **Mercado Externo**

La cadena de la miel se puede considerar poco compleja. Agentes que intervienen en su comercialización:

- Productor (individual o asociado) - Acopiador – Exportador (sistema de venta mas común).
- Productor (individual o asociado) - Exportador
- Productor (individual o asociado) – Fraccionador (este mecanismo facilita el ingreso a mercados exigentes como la UE, Canadá y Australia)
- Productor asociado que realiza todas las etapas de la cadena hasta la exportación (tendencia creciente actual).

El principal continente productor es Asia. Argentina es el tercer productor mundial después de China y EEUU y representa el 70 % de la miel de América del Sur, el 25 % de América y el 6% del total mundial.

El 60% de las exportaciones se concentraron en 5 grandes empresas. Argentina exporta más del 95% de su producción, el 98% del producto es comercializado a granel y solamente el 2% fraccionado.

---

La producción está fuertemente atomizada y concentrada en la región pampeana (Bs. As. 41%, Entre Ríos 17% Santa Fe 11%, Córdoba 10%, y La Pampa 7%).

Las mieles diferenciadas como las monoflorales o las orgánicas muestran un exponencial crecimiento de su producción año tras año tanto a granel como en forma fraccionada.

Con respecto a otros productos de la colmena, las ventas externas fueron las siguientes:

- Material vivo: durante 2007 se exportó al Líbano, España, Italia, Francia, Reino Unido, Alemania y Antillas Holandesas por un monto de U\$S 84.277.
- Propóleos: durante 2007 se exportaron 8 ton por un valor FOB de 140 miles de U\$S.
- Cera: durante 2007 se exportaron 265 ton por un valor FOB de 1,09 millones U\$S.
- Miel fraccionada: Durante 2007 se exportó un volumen de 360,09 tn por un valor FOB de U\$S 944.537. Finlandia es el principal mercado de colocación en volumen (16,86%), secundado por los Países Bajos (15,5%), y en tercer lugar Uruguay (10,46%). El precio FOB medio de venta en Diciembre de 2007 para la miel fraccionada fue de 2.62 U\$S/Kg.

#### **Mercado Interno**

El consumo per cápita por año en la Argentina es muy bajo si se lo compara con otros países consumidores, éste oscila entre 100 y 300 gramos.

Entre las causas de bajo consumo podemos citar, el costo del producto mantiene relación directa con el precio internacional, los consumidores desconocen las propiedades, usos y beneficios, desconocimiento del consumidor de los subproductos de la miel de la diversidad de productos que se pueden obtener e inexistencia de acciones de promoción y difusión. La miel puede ser utilizada en diversos tipos de industrias alimentarias.

En los últimos años los precios han sufrido importantes variaciones acompañando la tendencia mundial. La crisis por nitrofurano encontrado en mieles argentinas y el caso de dumping con EEUU golpearon fuerte en la apicultura de nuestro país provocando descensos progresivos del precio de la miel en los años 2004 y 2005. Posteriormente fue recuperando su valor llegando a 2008 con un valor FOB de 1.98 U\$S/Kg.

#### **4. Consejo Económico de la Cadena de Valor Apícola**

##### **Objetivo**

El Consejo garantizará y facilitará la plena participación de los actores en la construcción de agendas públicas que hacen a la protección, fomento, fortalecimiento y desarrollo de su sistema, institucionalizando y legitimando el canal que asegura acercar al Ministerio de la Producción las reflexiones, sugerencias y proyectos del sistema productivo o territorial del que se trate.

##### **Funciones**

- 1) Facilitar la participación de los agentes sociales en el diseño de las políticas de la cadena de valor apícola.
- 2) Ser un instrumento de información, consulta y asesoramiento para todas las Instituciones regionales en los asuntos económicos para el desarrollo que afecten a la cadena o al ámbito territorial
- 3) Colaborar en la formulación del Plan Estratégico y de Operación de la cadena de valor apícola.
- 4) Definir y proponer las principales líneas de desarrollo del sistema productivo.
- 5) Monitorear la ejecución del Plan Operativo.
- 6) Emitir dictámenes que le soliciten las organizaciones de productores, económicas, profesionales o gremiales representativas sobre asuntos de su competencia y con trascendencia para el sistema productivo.
- 7) Constituirse en comité de crisis ante situaciones de emergencia del sistema.

##### **Conformación**

- El Secretario del Sistema Agropecuario, Agroalimentos y Biocombustibles preside el Consejo o quién expresamente designe.
  - El Secretario Ejecutivo designado por el Consejo.
-

- Los Consejeros: representantes de los distintos eslabones de la cadena apícola, siempre que acrediten diversos requisitos.

### **Análisis FODA**

#### **OPORTUNIDADES**

- Aumento de la demanda de productos con valor agregado incorporado.
- Aumento de la demanda de países sin tradición en el consumo de miel.
- Cambio de hábitos de consumo a productos naturales y con beneficios para la salud.
- Apertura de nuevos mercados relacionados con acuerdos internacionales.
- Tipo de cambio que favorece el intercambio comercial.
- Argentina país libre de plagas exóticas.
- Decrecimiento de saldos exportables de países competidores (China).

#### **AMENAZAS**

- Mayores exigencias de calidad.
- Incremento de las barreras al comercio entre bloques y dentro del MERCOSUR.
- Productores dependen de los acontecimientos y fluctuaciones del mercado internacional.
- Surgimiento de nuevos competidores (Brasil, Europa del Este, India, etc.).

#### **FORTALEZAS**

- Posibilidad de seguir incrementado la producción nacional.
- Incremento de las exportaciones y perspectivas favorables para los próximos años, especialmente de productos diferenciados y de otros productos.
- Incremento en el uso de la miel por parte de distintas industrias.
- Generación de empleo y de divisas extras para los productores.

#### **DEBILIDADES**

- Datos estadísticos poco precisos y falta de registros confiables de productores y de producción argentina.
- Falta de información sobre desarrollo de mercados y sobre políticas internacionales.
- Mercado interno poco desarrollado que no permite optar a los productores para ofrecer su producto.
- Problemas de mieles adulteradas en el mercado interno. Escasos controles de parte de autoridades nacionales y provinciales.
- Altos problemas de evasión impositiva.
- Problemas sanitarios en las colmenas.
- Desconocimiento de los productores de la miel que se consume en país de destino.
- Escaso desarrollo de productos con alto valor agregado: diferenciados, tipificados y de otros productos de la colmena.
- Déficit y falta de prioridades en la investigación y desarrollo que permita a Argentina detectar riesgos comerciales

### **Acciones estratégicas**

#### **Relevamiento de Potenciadores y Limitantes del Complejo Productivo Apícola**

<b>Potenciador</b>	<b>Limitante</b>	<b>Factores prioritarios</b>	<b>Instrumentación</b>	<b>Organizaciones participantes</b>
Capacitación y difusión de la información desde los organismos competentes	Informalidad en la cadena productiva	Perfeccionamiento de la aplicación de BPA, BPM y trazabilidad	Intervención para la mejora de los registros – Aplicación de acciones correctivas	SENASA – ASISA Asociaciones, ASSAL Ministerio de la Producción,

en la materia				INTA, Entidades gremiales
Plan de ordenamiento territorial apícola que contemple el desarrollo de actividades simbióticas	Falta de asociatividad	Control de calidad de los productos	Seguimiento en toda la cadena, evitando la dispersión en los controles.	Asociaciones SENASA - ASISA Ministerio de la Producción
Estrategias de desarrollo tecnológico para fomentar la actividad	Atomización del desarrollo e implementación de estrategias científico tecnológicas	Protocolos	Diferenciación de productos (por origen, calidad, proceso)	INTA- Cambio Rural Asociaciones – Ministerio de la Producción.
Fomentar la coordinación y compatibilización de la fiscalización	Adulteración de los productos	Existencia de mercado Nacional e internacional para la miel y derivados	Organización alrededor de estrategias comerciales	SENASA – Ministerio de la Producción – ASISA – Asociaciones, ASSAL
La apicultura crea conciencia ecológica y salud	Reducida promoción y difusión	Flora apícola diversificada	Desgravación Impositiva, articulación con producción agropecuaria.	Ministerio de la Producción- Asociaciones- Municipios - Comunas

### Objetivos estratégicos del Sector Apícola Provincial

#### **Objetivo 1 - Implementación de la cadena de valor apícola**

**Resultado esperado:** Dotar de institucionalidad al Sector mediante Creación de Consejo de Asesoramiento y Promoción Apícola.

**Indicadores:** Entidades incorporadas al Consejo, Productores apícolas representados por instituciones en Consejo, Puesta en vigencia de instrumentos que generen certidumbre jurídica y comercial para los integrantes de la cadena

#### **Líneas de acción:**

- Elaboración de Reglamento Interno constitutivo de Consejo de asesoramiento y promoción Apícola.
  - Capacitar en materia de legislativa y comercialización a distintos referentes regionales a fin de bajar la información adecuada a los demás integrantes de la cadena.
  - Proporcionar información de los mercados nacionales e internacionales a los efectos de adecuarse a los mismos y aprovechar las ventajas competitivas, reducir costos de transacción y facilitar la formulación de proyectos.
  - Instrumentar esquemas de apoyo que faciliten la comercialización de los productos certificados y diferenciados.
  - Aplicar los instrumentos jurídicos necesarios para la defensa de la producción contra prácticas desleales.
  - Promover la difusión de las experiencias exitosas.
  - Impulsar mecanismos de coordinación que faciliten las relaciones entre las distintas organizaciones del Estado (Ej. SENASA, INTA, SAGPyA etc.)
-

### **Objetivo 2 - Implementación de Plan Sanitario Apícola Provincial**

**Resultados esperados:** Dotar a la cadena de condiciones sanitarias acordes a exigencia de mercados internacionales y fortalecer la seguridad e inocuidad alimentaria en el sector

**Indicadores:**

Productores incorporados a Plan sanitario.

Laboratorios habilitados para análisis de enfermedades en la Provincia.

Planes específicos adecuados a cada región apícola

Numero de regiones Monitoreadas sanitariamente

Salas de extracción que implementan BPM y HACCP

**Líneas de acción:**

- Conservar y mejorar las condiciones sanitarias apícolas en la Provincia de acuerdo a categorización establecida por SENASA.
- Desarrollo de actividades con referentes regionales a fin de trazar lineamientos de Planes sanitarios regionales acordes a situación particular de las mismas.
- Determinación de Plan Sanitario Apícola Provincial
- Desarrollo regional de Plan sanitario según características propias de cada una con apoyo de ASISA.
- Desarrollo de Monitoreos regionales sanitarios en forma coordinada con INTA.
- Capacitación a responsables de salas de extracción a cargo de Implementadores de SENASA.

### **Objetivo 3 - Implementación de Programa de Trazabilidad Miel Santafesina**

**Resultado esperado:** Facilitar la administración de la gestión de la trazabilidad y seguimiento del sistema de calidad

**Indicador:**

Número de apicultores incorporados a sistema.

Salas de extracción con soporte informático

Empresas incorporadas a sistema

**Líneas de acción:**

- Desarrollo de reuniones tendientes a fomentar adopción de nuevas tecnologías.
- Facilitar el acceso de los apicultores y responsables de salas de extracción a sistema.
- Adopción de un sistema de trazabilidad apícola Provincial.

### **Objetivo 4 - Incorporación de valor agregado, diversificación y certificación de productos**

**Resultado esperado:** Fortalecimiento de Grupos de Producción orgánica y certificación de procesos productivos apícolas.

**Indicador:** Grupos de productores que desarrollan procesos certificados

**Resultado esperado:** Diversificación productiva y creación de valor a través de nuevos productos

**Indicador:** Numero de productores que efectúan tipificación sensorial de mieles y Empresas proveedoras de insumos y servicios competitivos para el sistema

**Resultado esperado:** Incorporación de logística en proceso de exportación.

**Indicador:** Numero de empresas que adopten procesos diferenciales

**Líneas de acción:**

- Impulsar normas y certificación de calidad de los productos, como la creación y uso de marcas colectivas para mejorar el acceso a los mercados.
  - Estimular la formación de organizaciones económicas que proporcionen servicios de planeamiento de la producción y oferta de insumos y servicios.
-

- Generar conocimiento, tecnología y promover su transferencia para atender temas emergentes de las demandas a mediano plazo de los mercados.
- Promover con asistencia técnica, económica y social de alternativas productivas en el sistema (apicultura orgánica, procesos de certificación, análisis sensoriales de mieles.)

#### **Objetivo 5 - Investigación Desarrollo y mejoramiento genético**

**Resultado esperado:** Desarrollo genético de la actividad en la Provincia

**Indicadores:** Grupos de productores que desarrollan procesos genéticos y Grupos de productores que desarrollan proceso de certificación.

**Líneas de acción:**

- Integrar la investigación científica realizada por instituciones públicas y privadas para aportar elementos para la toma de decisiones a favor del uso sustentable de los recursos.
- Búsqueda de líneas de financiamiento tendientes a cubrir necesidades específicas del desarrollo.
- Generar conocimiento, tecnología y promover su transferencia para atender temas emergentes de las demandas a mediano plazo de los mercados.
- Implementación de PROGRAMA INVESTIGACION PLAN DE MANEJO INTEGRAL GENETICO DE REINAS
- Certificación de procesos vinculados a mejoramiento genético.

#### **Objetivo 6 - Ordenamiento territorial apícola**

**Resultado esperado:** Lograr la Organización Territoriales la Actividad Apícola mediante un Enfoque Actual con Referencia Histórica, que permita comprender la Situación

("Geografía Espontánea") y la Evolución Proyectiva, a fin de lograr el diseño del Modelo Territorial ("Geografía Voluntaria") necesario para la Prosperidad del Sector.

**Indicadores:** Numero de referentes regionales capacitados y Número de Entidades que desarrollaron Modelo Territorial.

**Líneas de acción:**

- Búsqueda de líneas de financiamiento tendientes a cubrir necesidades específicas del desarrollo de ordenamiento territorial.
- Mejorar la articulación del conocimiento social y el posicionamiento del propio territorio, con la estructura de las propuestas de desarrollo formuladas generalmente a nivel de regiones en relación a la apicultura.
- Desarrollo de tareas de capacitación a referentes zonales a fin de instrumentar a campo el ordenamiento territorial.
- Implementación de acciones tendientes a obtener el Modelo territorial aplicable en cada región provincial.
- Aplicación de Modelo territorial específico a cada región a fin de obtener el ordenamiento Territorial Apícola de la provincia de Santa Fe.

#### **Objetivo 7 - Sistema de Autoseguro apícola**

**Resultado esperado:** Sistema de reposición de colmenas afectadas por plagas y brindará asesoramiento técnico a los efectos de implementar un protocolo sanitario que permita reducir los contaminantes presentes en la miel, obteniendo un producto de mayor calidad, mejor valorizado en el exterior.

**Indicadores:** Entidades capacitadas para difusión de sistema de autoseguro apícola y Entidades que adoptaron sistema de autoseguro apícola.

**Líneas de acción:**

- Coordinar acciones para generar el sistema que cumpla con la finalidad de apoyar la toma de decisiones relativas la de sistema de reposición.
-

- Búsqueda de líneas de financiamiento tendientes a cubrir necesidades específicas del desarrollo de sistema.
- Diseñar e implementar en territorio provincial Sistema de autoseguro apícola.

#### Plan Estratégico 2007-2010

ITEM	ESTRATEGIA	PLAZOS	ACTORES Y/ DESTINATARIOS	RESULTADO
<b>Producción</b>				
<b>A</b>	Implementación de plan sanitario	2007-2009	Convenios con cada uno de los nodos	Contar con una masa crítica profesional para aplicar en el territorio el plan sanitario
<b>B</b>	Fortalecimiento de ONG de inspectores apícolas	2007-2009	Apicultores, técnicos y Profesionales	Profesionalización ( BPA; BPM; HACCP)
<b>C</b>	Diseño y adecuación de salas de extracción	2007-2010	En consonancia con las definiciones que al respecto se tomen en nivel nacional	Todas las salas habilitadas para trafico internacional
<b>D</b>	Programa de trazabilidad	2007-2010	Grupos de productores	Grupos de productores trabajando bajo estrategia conformando una cadena productiva regional
<b>E</b>	Ordenamiento territorial	2007-2010	Asociación de apicultores, Sociedades rurales, intendencias y Comunas	Contar con un mapa de distribución de la actividad, sus actores para garantizar el desarrollo económico, social y vincular a esta producción con otras actividades agropecuarias bajo criterio de multifuncionalidad. Proponer ajustes de normas. Regulación de los mecanismos de fiscalización. Democratización de la Información. Estudios sobre rentabilidad y sustentabilidad. Desarrollo de consejos regionales.
<b>F</b>	Programa investigación plan de manejo integral genético de reinas	2008-2010	Vinculación con universidades e Investigadores	Desarrollo genético santafesino
<b>G</b>	Procesamiento de cera	2008-2009	Asociaciones de apicultores Promoviendo la instalación de tres industrias (mínimo) localizadas Estratégicamente en el territorio	Procesar la cera para el abastecimiento de los apicultores, mejorando rentabilidad de proceso
<b>Valor agregado</b>				
<b>A</b>	Tipificación sensorial	2007-2010	Asociación de apicultores, Universidades, INTA	Contar con un mapa de tipificación sensorial De mieles a nivel provincial para posicionarlas mismas a nivel internacional

<b>B</b>	Mieles orgánicas	2007-2010	Grupos de apicultores, Certificadoras, universidades	Fortalecer el posicionamiento que tiene la provincia en esta actividad y ocupar espacios en el mercado o internacional
<b>C</b>	Certificación	2007-2010	Grupos De Productores	Grupos De Productores Trabajando Bajo Estrategia Conformando Una Cadena Productiva Regional. Desarrollo De Estrategias Tipo Comercio Justo, Biocomercio, Etc
<b>Promoción</b>				
<b>A</b>	Creación de institucionalidad. Definición de plan sanitario	2007-2009	Consejo apícola provincial (después De dictado dto reglamentario)	Contar con un instrumento aprobado por resolución a ser aplicado en todo el ámbito provincial
<b>B</b>	Autoseguro apícola	2008-2010	Asociaciones de apicultores y Entidades financieras cooperativas	Contar con una estrategia que por medio de seguro apícola fortalezca el Funcionamiento del programa sanitario y la diferenciación de calidad de los productos
<b>Comercio</b>				
<b>C</b>	Comercio internacional	2007-2009	Puerto rosario - aeropuerto Rosario - grupo de exportadores	Exportar desde la provincia, reduciendo costos y mejorando la rentabilidad de la cadena.

### **CADENA SUCROALCOHOLERA SANTAFESINA**

#### **Introducción**

La cuenca cañera santafesina es un territorio que abarca una superficie aproximada a las 500.000 ha totales de las cuales, 50.000 ha tienen aptitud y uso agrícola (Caña de azúcar, algodón, soja, girasol, sorgo y maíz). Geográficamente se ubica en el ángulo noreste de la Provincia y abarca la mitad norte del departamento Gral. Obligado.

Históricamente la caña de azúcar ha sido un elemento decisivo en el desarrollo de la región, generando recursos económicos, en el sector primario, industrial, comercial y de servicios. Las políticas implementadas a nivel nacional en los años 90, significaron un retroceso importante a nivel de inversiones, y de actualización tecnológica lo cual hoy, con políticas que han devuelto competitividad a esta economía regional, encuentra a sus actores con dificultad para gestionar exitosamente un plan que les permita salir de una coyuntura caracterizada por déficit de producción, capacidad industrial instalada ociosa, dificultades para incorporar tecnologías de producción, cosecha y transporte, e ingresar en un futuro promisorio para el complejo sucroalcoholero, derivados de la demanda de alimentos y de combustibles con origen en materias primas renovables.

La Asociación Civil Mesa Azucarera Santafesina, (ACMAS) conformada por representantes de Organizaciones de productores, Industriales, de Servicios e Instituciones de gobiernos, (locales, regionales y provincial) y tecnológicas, (Ministerio de la Producción de Santa Fe, INTA y Colegio de Ingenieros Agrónomos de Santa Fe) tiene entre sus objetivos el de promover acciones de planificación y de contribuir al diseño de políticas regionales y nacionales de apoyo al sector.

#### **Caracterización geográfica y biofísica**

La zona geográfica identificada como "Cuenca cañera santafesina", comprende los Distritos de Arroyo Ceibal, El Sombrerito, Villa Ocampo, Villa Ana, Tacuarendi, San Antonio de Obligado, Las Toscas, El Rabón, Villa Guillermina y Florencia,

extendiéndose potencialmente hacia el sur, a los distritos de Lanteri, Las Garzas, Guadalupe Norte y Avellaneda del Dpto. Gral. Obligado. La superficie total del área actual de la cuenca es de 580.000 ha.

El clima de la zona puede considerarse de transición entre templado y subtropical sub húmedo-sub húmedo seco, con una distribución de las precipitaciones que concentra el 70% desde octubre a marzo.

Los suelos poseen limitantes como el déficit generalizado de fósforo soluble y pobre drenaje interno que responden a limitantes de tipo genético, por lo tanto la clase de textura superficial y los bajos valores de materia orgánica facilitan el encostramiento superficial ante precipitaciones intensas, lo cual afecta la infiltración del agua en el suelo y provoca un mayor escurrimiento superficial.

La zona en consideración, 51.700 ha tienen aptitud agrícola: el 50 % de ellas tienen una aptitud productiva media-baja y un riesgo productivo medio-alto y quedan otras 14.000 ha con aptitud-productiva baja y riesgo productivo alto, que pueden ser incorporadas a la producción agrícola, las que seguramente requerirán obras, (drenaje, entre otros) para mejorar su aptitud productiva y disminuir su riesgo.

### **Uso agrícola y valor económico generado por el complejo agroindustrial actual**

Esta superficie agrícola es utilizada en la actualidad por una actividad agrícola con un perfil productor de oleaginosas soja y girasol ocupan el 62 % de la superficie cultivada anual, mientras que la caña de azúcar ocupa solo un 14 % y la producción de cereales ocupa un 9 % del área, como cultivos de segunda, en rotación con girasol, no habiendo cultivos de sorgo ni de maíz de primera siembra.

Esta canasta de productos agroindustriales genera un valor que a precios 2007 totalizaban 96.3 millones de pesos, de los cuales la soja y el girasol generan el 55 %, la caña y sus productos derivados -azúcar y melaza- un 35 %, entre los tres aportan el 90 % del total generado por el sector agroindustrial de la zona.

En la campaña 2007/08, se registró una sequía extraordinaria en los meses de enero, febrero, marzo y abril del 2008, afectando significativamente el rendimiento de caña, soja de 1ra y 2da y el maíz y sorgo de 2da no se cosecharon, en esta condición el valor económico generado por la sumatoria de estos productos, sería inferior al valor generado en años sin efecto de sequía.

### **Escenarios**

#### **Global**

La industria azucarera de Argentina ha anunciado que invertirá 100 millones de dólares en la mejora de su sector azucarero para impulsar la producción de azúcar y mantener un programa de producción de etanol. Este contexto favorable puede y debe ser aprovechado por los agentes económicos y sociales de la región cañera de la provincia de Santa Fe, para generar y consolidar un proceso de crecimiento económico que posibilite mejorar el nivel de desarrollo del norte.

#### **Local**

La micro región conocida como "Cuenca Cañera", responde agro ecológicamente a las características que definen a muchas de las regiones marginales extra pampeanas: recursos edáficos con severas restricciones y degradados, alta variabilidad climática y elevado riesgo agrícola en producciones como son soja, maíz, trigo y girasol.

La actividad agroindustrial azucarera con más de 100 años de antigüedad, no es una casualidad histórica en esta zona del norte de Santa Fe, sino una de las respuestas sociales a las escasas posibilidades de desarrollo sustentable encontradas, y que aún tiene vigencia en esta región.

A pesar de las muchas crisis vividas hoy se encuentra en un ciclo de expansión moderado, que es necesario consolidar asegurándole condiciones que la hagan sustentable económicamente, ambientalmente y socialmente.

### **Evolución de la actividad cañera e implicancias económica entre el 2002 y 2007**

---

Podemos apreciar en la tabla 1 que entre las zafras 2002 y 2007, tanto la superficie con caña, como el rendimiento unitario fueron creciendo de manera sostenida, esto significó pasar de una molienda inferior a las 100 mil ton en el 2003 a una levemente superior a las 300 mil ton en el 2007.

	ZAFRAS						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (*)
Superficie c/caña (ha)	-----	4561.5	5375.1	6232	7146.3	8300	7300
Aumento anual superf/caña (en ha)	0	(valor de partida)	+813.6	+856.9	+914.3	+1154	-1000
Prod. anual en Miles/ton/caña)	119	110	136	183	200	352	120
Rendimiento (ton/caña/ha)	-----	24.1	25.3	29.4	28.1	42.4	16,4
Sup. Plantada (ha/año)	800	2084	2100	2200	2300	600	1050
Caña Molida (en miles de ton)	111	89.2	115	161	177	311	86
<b>(*) Efecto sequía</b>							

Con respecto a la distribución de los productores, según la superficie cultivada con caña de azúcar. Se observa que el 54.7 % de los productores posee menos de 20 hectáreas con caña y trabajan menos de 50 ha agrícolas en el total de su unidad productiva.

#### **Capacidad Fabril Instalada**

La capacidad agroindustrial instalada se compone de 2 ingenios azucareros y de una destilería de alcohol, la cual puede producir 370 toneladas diarias de azúcar, generando riquezas por valor de \$ 400.000 por día durante 100 días por año. Si a esta capacidad, le agregáramos las inversiones planificadas, de alrededor de \$ 10 millones, podría pasar a producir 500 toneladas de Azúcar diarias, un valor de \$ 550.000 por día durante 150 días, a los que habría que sumarles otros \$ 160.000/día generados por la alcoholera durante 200 días al año.

#### **Marco institucional para el Plan Estratégico de la Cuenca**

##### **Misión**

La Asociación Civil Mesa Azucarera Santafesina –ACMAS- a través de las instituciones representadas, se compromete a realizar las acciones necesarias para consolidar y dotar de competitividad a las actividades agroindustriales del azúcar de caña y del alcohol de melaza, de sorgo granífero y azucarado, manteniendo la salud ambiental, el desarrollo sostenible de los sistemas productivos primarios, la equidad social y promoviendo el desarrollo del territorio.

##### **Objetivo General**

***Fortalecer el desarrollo local y regional contribuyendo al desarrollo sostenible social, económico y ambiental del sistema agropecuario, agroalimentario y agroindustrial.***

Esto se producirá como efecto de una modificación de la base productiva primaria actual, que tiene una predominancia de cultivos oleaginosos, ya que la soja y girasol ocupan el 62 % de la superficie agrícola y son responsables del 65 % del valor generado en la cuenca, mientras que la caña de azúcar ocupa un 14 % de superficie y genera un 35 % del valor total.

Se buscará cambiar esta situación por una estructura de producción primaria con orientación agroenergética, que incremente el área de cultivo con caña de azúcar, (de 8300 a 11000 ha) e que incluya cultivos con destinos de generación de combustibles (alcohol anhidro / hidratado), como el sorgo granífero y el sorgo azucarado, de tal forma que la canasta de productos que ofrecerá la zona estará compuesta principalmente por alcohol y azúcar, (44% y 28 % del valor económico generado) y subproductos de alto valor energético-proteico con destino de alimentación ganadera. Este cambio, en la producción agroindustrial, incrementará el valor económico generado anualmente en unos 70 millones de pesos, ya que pasará de 92 millones actuales a uno proyectado de 166 millones. También permitirá, en el sector primario, dar un uso mayor a la capacidad operativa en maquinarias.

### **Objetivos Específicos**

#### ***1.-Incremento de la producción y productividad del sistema agroindustrial azúcar de caña.***

Hasta estabilizar una superficie de 10 mil hectáreas con cultivo, una productividad en secano de 45 ton/caña/ha o 5000 kg/az/ha. Incrementar la superficie de cultivo bajo riego complementario para disminuir la variabilidad interanual en la producción, producto del déficit hídrico y alcanzar una productividad de al menos 7500 kg/az/ha, en cultivos con riego.

#### ***2.-Incrementar y actualizar la capacidad de molienda de los ingenios con la finalidad de mejorar el rendimiento industrial y asegurar que se puedan moler hasta un máximo de 600.000 ton de caña entre los meses de mayo y octubre (150 días efectivos de molienda).***

Se logra con inversiones en equipamientos para mejorar el rendimiento de azúcar por una mayor extracción de jugos y una mejor calidad del producto final, (azúcar refinado).

#### ***3.-Producir 20 millones de litros anuales de etanol anhidro, 15 % provenientes de melaza y 85 % de sorgo granífero y azucarado.***

### **Análisis FODA**

#### **Fortalezas**

- Sentido de pertenencia
- Integración y funcionamiento de la Mesa del azúcar (Espacio de análisis y planificación integrado por los actores necesarios de la cadena)
- Presencia de empresas de servicios (cosecha, siembra, transporte)
- Presencia de Instituciones de Investigación y Transferencia de tecnologías (COET – INTA)
- Integración de cadenas productivas en la utilización de la infraestructura industrial, de equipos para la producción primaria y en la utilización de los subproductos.
- Productores con maquinarias y equipos apropiados a una agricultura diversificada.
- Alto índice de distribución del valor generado por la matriz agroenergética de la propuesta (salarios, servicios, talleres, comercios)
- Cultura agrícola diversificada en el productor primario
- Capacidad fabril instalada (azúcar y alcohol) en una zona agrícola ganadera.
- Disponibilidad de superficie agrícola para el crecimiento

#### **Debilidades**

- Alta variabilidad en la oferta de materia prima debido a factores climáticos. (sequías / heladas)
  - Inadecuado mantenimiento y desactualización tecnológica en la industria azucarera
  - Fragilidad en el cumplimiento de los contratos campo-industria.
-

- Déficit en el equipamiento de las empresas de servicios de cosecha y transporte
- Dificultades para alcanzar escala de producción y competitividad por costos.
- Ineficiencias en la gestión del proceso cosecha-flete-industrialización, elevan el costo y bajan competitividad al azúcar.
- Fuerte dependencia del factor lluvia
- Deficiente fertilidad físicas y químicas de los suelos
- Falta de transparencia en la determinación del rendimiento industrial de azúcar.
- Endeudamiento de la década pasada afecta/condiciona la rentabilidad presente.
- Carencias de políticas Nacionales de promoción y protección de las economías regionales.
- Dificultad para acceder a créditos bancarios
- Carencia de instalaciones para tratamiento de efluentes industriales.

#### **Oportunidades**

- La Ley Nacional 26093, Régimen de promoción para la producción y uso sustentable de los biocombustibles incrementará la demanda de Etanol
- Proyecto de riego acorde a nuestra realidad
- Creciente demanda de alimentos aumentará las necesidades de concentrados proteínicos, (burlanda de sorgo), y suplementos forrajeros, (residuos de sorgo azucarado) para la producción de carne bovina regional.
- Recursos Económicos Regionales, Nacionales e Internacionales, disponibles para proyectos de desarrollo de territorios.

#### **Amenazas**

- Presencia de heladas y sequías extraordinarias.
- Avance de los cultivos pampeanos
- Indefiniciones en las políticas y estrategias para el desarrollo de fuentes de energías alternativas.

#### **Estrategias**

##### **Estrategias para el sector primario en el corto plazo**

*Objetivo: Consolidar un volumen de producción adecuado a la capacidad industrial instalada.*

##### **Programa de Asistencia Técnico-Financiera**

Alcanzar y estabilizar las 10.000 ha con cultivo. Esto se viabilizará a través de un programa de extensión que permita mejorar la eficiencia y eficacia de las tecnologías aplicadas al cultivo, por una parte; y por la otra, de herramientas financieras adecuadas que permitan realizar las inversiones necesarias para acelerar el crecimiento horizontal *-más superficie-* y vertical *-más rendimientos culturales-* de la producción.

Priorizar las acciones que tienen que ver con la incorporación de tecnologías de punta, en el estrato de productores con superficies mayores a 25 ha. Mientras que en el sector de los *pequeños productores cañeros*, debemos conjugar un programa de extensión para buscar el máximo rendimiento posible en productores limitados por recursos, con un programa de asistencia financiera adecuada.

La oferta de recursos naturales, (suelo y ambiente climático) y bajo condiciones adecuadas de manejo del cultivo, permiten definir al rendimiento potencial de la zona, en alrededor de las 40/45 ton/caña/ha, lo cual da viabilidad a la propuesta.

##### **Estrategia de mediano plazo para el sector primario**

*Objetivo: Consolidar una matriz agroindustrial con un perfil agroenergético utilizando las capacidades, recursos y equipos disponibles.*

En el 2008 se iniciaron acciones de experimentación adaptativa, difusión de información y experiencias productivas en escala comercial, con los cultivos de sorgo granífero y azucarado, en primera y segunda siembra, para adecuar la información

---

referente a genética y tecnologías de manejo más convenientes a utilizar. De tal manera que en un plazo que no supere los 3 años se tenga instalado y funcionando una matriz de producción primaria que contemple la proporción de cultivos, donde se pase de un perfil productor de oleaginosas, (girasol y soja) a un perfil agroenergético, donde caña de azúcar, sorgo granífero y azucarado, en 1ra y 2da siembra, ocuparán el 51 % de la superficie anualmente trabajada y la soja y girasol pasarán de un 62 % en la actualidad a un 43 % en la propuesta.

#### **Estrategias para el sector industrial y de servicios de cosecha y transporte, en el corto y mediano Plazo**

- **Apoyo Financiero para un alistamiento adecuado de la industria y equipos de servicio de cosecha y flete.**

El estado de alistamiento de la industria y los equipos de cosecha y transporte, toman importancia a la hora de procesar, eficientemente, el azúcar producido en el campo. Para alcanzar un alistamiento que permita cosechar y procesar el volumen previsto en el objetivo de este plan, 450 a 600 mil toneladas de caña, se deben realizar inversiones para la industria y para adecuar los equipos de cosecha, (dotar con semiorugas a cosechadoras integrales y tractores), y mejorar el equipamiento del transporte. Parte de estas inversiones se podrán financiar con los fondos reciclados del programa de siembra de caña, especialmente las necesidades de adecuación de los equipos de cosecha y transporte.

- **Apoyo financiero para un alistamiento adecuado de la refinería de alcohol y planta de tratamiento de los efluentes.**

El complejo industrial ARNO, tiene el proyecto de poner en funcionamiento su planta productora de etanol con una capacidad de producción de 100.000 litros día. Que durante 200 días al año podrá operar utilizando como materias primas jugos de caña, melazas o granos y jugos de sorgo granífero y azucarado respectivamente. El impacto que el funcionamiento de esta planta producirá, se puede resumir en las siguientes cifras importantes:

- Producción diaria de etanol: 100 mil litros
- Días de operación por año: 200
- Producción Anual: 20 millones de litros
- Valor del litro de etanol: \$ 1,66
- Valor de la producción anual de Etanol: \$ 33.200.000.
- Producción de burlanda: 280 kg de burlanda por tonelada de sorgo procesado.
- Precio de la burlanda: \$ 400 la tonelada.
- Producción diaria de burlanda: 78 toneladas
- Valor de la burlanda originada en un año: \$ 5.304.000.

La fortaleza de esta propuesta radica en que la mayor parte del incremento del valor generado estaría dado por el etanol, producto que tiene un alto índice de distribución de esta riqueza en mano de obra obrera industrial y rural.

#### **Plan estratégico**

##### **Líneas directrices**

Las estrategias de gestión en función de la agenda local y regional, sus objetivos y capacidades se definen a partir de:

- La integración entre los actores de la cadena y la determinación de prioridades.
- El enfoque de cadena.
- La identificación de problemas y actualización del diagnóstico.
- El aprovechamiento de los ámbitos institucionales existentes.
- Las alianzas estratégicas con las organizaciones, relacionadas al sector.
- La capacitación.

#### **CADENA DE VALOR CARROCERA, REMOLQUES Y SEMIREMOLQUES**

---

La Cadena de Valor Carrocera, Remolques y Semiremolques constituye un extenso sistema productivo que nace en la producción de insumos siderúrgicos, plásticos, caucho, textiles, vidrio, madera, entre otros, continúa en la transformación de partes, piezas y componentes y se extiende hasta la producción de carrocerías, remolques y semiremolques.

Su segmento industrial se encuentra integrado por más de setenta pequeñas y medianas empresas que generan aproximadamente dos mil quinientos puestos de trabajo en forma directa. El tamaño promedio del establecimiento industrial de aquellas empresas vinculadas a la cadena de valor asciende a 41 personas ocupadas, siendo aproximadamente 270 mil pesos la facturación anual media por empleado. Entre 2005 y 2008 el superior incremento porcentual de la facturación respecto del personal ocupado, refleja posibles aumentos de precios de los productos fabricados, pero además, mejoras en los niveles de productividad de la mano de obra ocupada.

Un primer punto a destacar, es que el sector industrial de la cadena de valor esta constituido por empresas micro, pequeñas y medianas. Las mismas incrementaron su monto global de ventas en un 124% entre 2005 y 2008, y acumularon un alza del 33% en la ocupación de mano de obra. Otro hecho positivo destacable es el esfuerzo realizado en el desarrollo de nuevos productos, mejoras de procesos, etc., que propicio una reestructuración del sector.

La incursión en mercados externos es incipiente. Solo un puñado de empresas manifestó realizar operaciones de exportación con una incidencia menor al 10% de su facturación.

Más allá de las notables empresas de más de 40 años de existencia, sobrevivientes a los distintos avatares, existe un importante 49% de organizaciones iniciadas en los últimos veinte años. Unas y otras deben ser puntales de un futuro promisorio para que todas se transformen en empresas ganadoras. Es aquí cuando surge la necesidad de cambios organizacionales y de ingenio para revertir situaciones desfavorables. Otro aspecto sobresaliente es el escaso desarrollo de las alianzas empresariales.

Está demostrada la avidez por la superación cuando el 82% de las empresas aspiran a las Mejoras de Capacitación en Técnicas de Producción y Calidad, a la vez que informan sobre el relativo grado de capacitación de su personal.

El 78% de las empresas manifiestan como inconveniente para el desarrollo de las mejoras o procesos innovativos, la ausencia de financiamiento adecuado.

Las empresas han demostrado satisfacción por los centros tecnológicos de la región, aunque destacan la necesidad de su fortalecimiento y ampliación de servicios. Sobresalen las insatisfacciones debido a la concentración de trámites en la Ciudad de Buenos Aires, recalándose la importancia de la descentralización.

Se observa un elevado grado de utilización de sistemas de calidad certificados y manuales estandarizados.

### **Objetivo General**

Incrementar la competitividad de la cadena de valor Carrocera, Remolques y Semiremolques de la Provincia de Santa Fe y fortalecer el proceso de desarrollo social y territorial.

### **Misión**

Implementar a través de una gestión público-privada un conjunto de políticas estratégicas tendientes a la superación de los obstáculos, la potenciación de las fortalezas y el aprovechamiento de las condiciones del entorno.

### **Visión**

Que la producción de carrocerías, remolques y semiremolques de la Provincia de Santa Fe, sea reconocida en el mercado nacional e internacional por su calidad, diseño, desarrollo tecnológico y satisfacción de normas de seguridad.

### **Carrocerías**

---

Empresas de transporte de pasajeros de corta, media y larga distancia de todo el país contratan en la región la fabricación de carrozados sobre chasis adquiridos por ellas mismas. Un importante grupo de diez empresas, varias de ellas líderes a nivel nacional, asentadas en las localidades de Rosario, Villa Gobernador Gálvez y Alvear, origina desde hace varias décadas una porción mayoritaria de la producción nacional de carrocerías. Las mismas se destacan por su constante innovación, diseño, confort y cumplimiento de normas de calidad y seguridad. La capacidad de carrozado de la Provincia de Santa Fe se estima cercana a las 400 unidades, destacándose las destinadas al transporte de media y larga distancia.

#### **Principales productos elaborados**

Carrocerías p/minibases.

Carrocería p/ómnibus de media y larga distancia de un piso y de una altura máxima de 3,65 metros de piso alto, bajo, doble piso y city tour doble piso.

Casas rodantes y motor home.

Partes y piezas para la industria carrocera.

#### **Remolques y Semiremolques**

La participación nacional en la producción de remolques y semiremolques de Santa Fe supera el 25% gracias a la actividad de más de veinte empresas.

La trascendental actividad agropecuaria y de fabricación de maquinaria agrícola Santafesina, potencia y favorece el desarrollo de esta actividad industrial en toda la geografía provincial. A ello se adiciona otro muy importante segmento de establecimientos dedicados a la provisión de insumos, partes, piezas y servicios. Desde el año 2003 y hasta mediados de 2008, la producción nacional de remolques y semiremolques atravesó un sostenido período de recuperación y crecimiento. Sin embargo, desde entonces la actividad sufre una importante disminución de sus niveles de producción.

#### **Principales productos elaborados**

Chasis para acoplados y semirremolques.

Ejes para acoplados, remolques y camiones.

Cajas sobre camión.

Frenos y repuestos para remolques.

Partes y piezas para la industria de remolques, semirremolques y acoplados.

Acoplado cerealero, palettero, volcador trasero, playo lateral, tolva volcadora bilateral.

Remolques y semiremolques: playos, baranda volcable, paletteros, vuelco trasero, vuelco bi y trilateral, lateral de lona, tolva, semi portacontenedor (high cube), semi petrolero (lecho deprimido).

Tanques, furgones térmicos y p/carga refrigerada y seca, carrocerías p/camiones, implementos p/el transporte de cargas, chasis, tanques estacionarios y acoplado barandas volcables.

#### **Otras partes, piezas y productos elaborados. Servicios**

Broches p/paredes (ómnibus), bujes en nylon 6, bujes de balancín, p/balancines de los acoplados, burlete salida p/acondicionado, chasis, cintas transportadoras y elevadores de cereal a cinta, construcción motor homes, cortinas automáticas y de enrollar (ómnibus), ejes y puntas de ejes convencionales y con frenos eléctricos, espejo p/camiones/colectivos, ejes y suspensiones p/acoplados y semiremolques, faros traseros y laterales, repuestos plásticos p/acoplados y semiremolques, tanque p/transporte, fulp 100, instalación audio y video en ómnibus, lavadores químicos, acrílicos, matricería, muelles a ballestas (elásticos) y sus hojas, reforma de chasis, retenes rueda camión/acoplados, resina especial p/ómnibus, semiremolques porta contenedor, suspensiones neumáticas p/camiones y remolques, transportadores de bolsas, máquinas recolectoras de tabaco, cítricos y uvas.

---

**Integrantes del Consejo Económico de la Cadena**

Ministerio de la Producción  
 Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación  
 Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de la Provincia de Santa Fe  
 Ministerio de Educación  
 Secretaría de Estado de Ciencia, Tecnología e Innovación  
 Dirección de Asesoramiento y Servicios Tecnológicos  
 Asociación Comercio e Industria de Villa Gobernador Gálvez  
 Instituto Nacional de Tecnología Industrial  
 Municipalidad de Villa Gobernador Gálvez  
 Acindar Incarvitt S.A.  
 Andreita S.R.L. (Montblanc)  
 ArMar Carrocerías S.A.  
 Aumec S.A.  
 Carlos Boero S.R.L.  
 Carrocerías Lucero S.R.L.  
 Carrocerías Marri Colonvete S.R.L.  
 Carrocerías Saldivia Rega S.A.  
 Carrocerías Sudamericanas  
 Corsal S.R.L. Rossi S.R.L.  
 Eugenio Montenegro S.R.L.(Montebras)  
 Faros Ausili S.R.L.  
 Genovese Guarneri, Sergio Helvética S.A.  
 José Troyano y Cía S.A.I.C.  
 Mendez Hermanos S.R.L. (Ultrans)  
 Metalsur Carrocerías S.R.L.  
 Moreno Soc. Com.  
 Nuevo Montenegro S.R.L.  
 Piotto Pedro y Sergio S.H  
 Remolques Ombú S.A.  
 Sabino Repuestos S.A.  
 Sola y Brusa S.A.  
 Talleres Filippini S.R.L.  
 Ternium Siderar

**CADENA DE VALOR DEL RÍO Y SUS RECURSOS****Introducción**

Trabajar sobre la biodiversidad y su sustentabilidad no es una tarea sencilla, más aún si consideramos la homogenización de significados y términos que encontramos para su definición.

Las iniciativas vinculadas a la gestión de la biodiversidad y su sustentabilidad, suelen tropezar tanto con el sistema administrativo - gubernamental, como con los propios sistemas conceptuales que creamos para hacer frente a los problemas; limitantes que suelen surgir de nuestra propia incapacidad para identificar propósitos comunes y capacidades colectivas de aprendizaje.

En definitiva, si asumimos que las cuestiones ambientales han emergido de prácticas culturales, tendrá que ser en el entramado de la cultura, desde donde se construyan soluciones que, indefectiblemente, pasan por la política, la economía, la ética, la estética, la ciencia y la tecnología; y eso, asumiendo que todas las culturas son diferentes, todas tienen en común la vida, el agua, la tierra, las plantas, los animales, el aire, el sol, pero, también es claro que un ecosistema no se comporta diferente para una clase social respecto a otra, o para los habitantes urbanos en oposición a los rurales.

De no adoptar actitudes que nos permitan superar aquellas limitantes, corremos el riesgo de seguir perdidos en laberintos conceptuales, reproduciendo un concepto

---

agotado, dominados por una racionalidad económica y destinados a seguir atrapado entre mallas de discursos; cuando lo imprescindible, es un nuevo lenguaje y con él redactar colectivamente una red de relaciones entre quienes actúan en el proceso de construcción, es decir, la sociedad, ejerciendo la democracia desde el razonamiento público.

### **Sistema Hídrico Provincial**

El área de influencia del sistema comprende aproximadamente 900 kilómetros de riberas, 1.000.000 de has. en el sistema insular (incluye albardones y lagunas interiores) y 500.000 has ocupadas por el cauce principal, río y arroyos interiores.

### **Misión**

Promover el desarrollo integral del sistema, permitiendo el aprovechamiento sustentable de sus recursos, el crecimiento sostenido y equilibrado de las regiones, la generación de ciudadanía, el desarrollo de capacidades que permitan crear empleos atractivos, el arraigo en el medio, el fortalecimiento de la identidad y la mejora de la productividad y competitividad atendiendo a las exigencias de los consumidores.

### **Visión**

Crear, respetando las reglamentaciones vigentes, las condiciones que conduzcan al ordenamiento de las actividades vinculadas con pesca comercial, pesca deportiva, acuicultura y otras actividades vinculadas al recurso hídrico, asegurando la sustentabilidad de los recursos y calidad de vida atractiva, con diversidad de oportunidades para las comunidades locales.

### **Metas e indicadores**

La degradación ambiental y la sobreexplotación de los recursos naturales pueden debilitar la base competitiva de una región, esta preocupación se vincula no sólo a la posibilidad de agotar los recursos sobre los cuales está basada la cadena, sino a que en algunas sociedades se presta creciente atención al compromiso asumido en el proceso productivo y el impacto ambiental resultante, la idea de un vínculo positivo entre competitividad y protección ambiental se relaciona con la llamada "hipótesis de Porter" que destaca que los países con normas ambientales más estrictas ayudan a que sus empresas se destaquen por el bajo impacto ambiental de sus productos y procesos y puedan ganar competitividad en base a estas características y sus desarrollos tecnológicos.

La experiencia demuestra que en un sector, cuando se adopta una perspectiva del desarrollo sustentable, pueden surgir numerosos conflictos entre la dimensión ambiental y las preocupaciones sociales y económicas.

El enfoque sistémico en esta actividad reconoce que las poblaciones humanas son parte integral del ecosistema, que sus actos afectan al medio natural y que su vez los cambios en los ecosistemas también afectan a las poblaciones humanas y su economía. Por ello es, que todo proceso de gestión pesquera y acuícola debe incluir elementos para evitar o reducir impactos en las poblaciones humanas y en los ecosistemas.

### **Instituciones que participan en la cadena de valor**

Ministerio de la Producción:

- Secretaría de Sistemas Hídrico, Forestal y Minero.
- Secretaría de Turismo
- Secretaría Servicios de Apoyo al Desarrollo
- Subsecretaría de Asociativismo, Empresarialidad y Trabajo Decente

Los siguientes Ministerios Provinciales:

- Ministerio de Aguas, Serv. Públicos y Medio Amb. - Secretaría de Medio Amb.
  - Ministerio de Salud - Agencia Santafesina de Seguridad Alimentaria
  - Ministerio de Trabajo y Seguridad Social
-

- Ministerio de Educación - Dir. Prov. de Educación Técnica, Producción y Trabajo.
- Ministerio de Desarrollo Social
- Secretaría de Estado de Ciencia y Tecnología
- Ministerio de Innovación y Cultura –Dir. Prov. de Políticas de Juventud.
- Serv. Nac. de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA)– Regional Sta. Fe.
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación.
- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación (SAGPyA)- Subsecretaría de Pesca de la Nación.
- Empresa Provincial de la Energía.
- Secretaría de Seguridad Pública – Prefectura Naval Argentina.
- Dirección Nacional de Acuicultura.
- Municipios y Comunas.
- Aduana/AFIP.
- Universidades - Escuelas técnicas.
- Liga de Acción del Consumidor.

### **Caracterización de las empresas intervinientes en la cadena y sus productos:**

- Frigoríficos con producción dedicada a la exportación.

- Pescado de río fresco eviscerado.

Especies: sábalo 95%, Bogas 5%. Envases Primario: Bolsa de polietileno con rótulo / Secundario: cajón de madera primer uso. Acondicionado: hielo en escamas o hielo picado. Precio declarado: U\$S 600/ton, valor real un 35-40% superior.

- Pescado de río congelado

Especies: sábalo 95%, Bogas y carpas 5%. Temperatura: - 18°C. Envases: Bolsa de polietileno individual o paquetes de 10 o 20kg (pastillas) / Secundario: caja de cartón, por 10 kg. en pocos casos y 20 kg. la mayoría. Precio declarado: U\$S 1.000/ton, valor real un 25-30% superior.

- Otros

Surubí, patí eviscerado con cabeza congelado en bolsas de polietileno con film de polipropileno interior. Una variante es con film envolvente de polietileno y bolsa para ejemplares de gran tamaño. Precio declarado: sin datos

- Frigoríficos con producción dedicada al tráfico federal.

- Pescado de río fresco eviscerado

Precio declarado: sin datos. Rentabilidad similar. En algunas oportunidades (Semana Santa en todo tipo de pescados y a la entrada del invierno con Bogas) es aún mayor.

- Pescado de río congelado

- Surubí y bogas en postas en envase de polietileno al vacío.

- Procesadores

- Conservas, hamburguesas y empanadas

Por no existir empresas registradas dedicadas específicamente al tema, no se puede garantizar la inocuidad de los productos, así como se fortalece la marginalidad de la actividad.

### **Contexto internacional:**

La producción mundial de pesca y acuicultura suministró alrededor de 142 millones de toneladas de productos para consumo humano en 2005, lo que equivale a un consumo per cápita de 17.7 kg (peso vivo), el valor más alto en toda la historia. La acuicultura tiene el potencial de contribuir a garantizar la seguridad alimentaria, al punto que es la industria alimentaria con mayor tasa de crecimiento en los últimos 10 años, (el ratio de crecimiento de la actividad desde 1970 a la fecha fue de 8.8%, el de la pesca 1.2% y el de la carne en tierra (todas) un 2,8%. En la dinámica internacional, un factor que ha definido los flujos comerciales es la sanidad e inocuidad de los productos.

### **Mercado externo:**

Destinos: Colombia (90%), Nigeria, Congo, Brasil. Volumen definido por cupos. Como resultado de ese proceso se discontinuaron los envíos a países de África que no

---

planteaban exigencias de calidad y consecuentemente los precios eran bajos. Los productos siguen sin presentar atributos de diferenciación. No existe estrategia para el desarrollo de mercados de nicho o tipificados

**Mercado interno:**

Destinos: Santa Fe y Córdoba, a través de cadenas de pescaderías que comercializan por pieza o media pieza. No hay presencia de productos en góndolas de supermercados. Alimento no seguro, venta en puestos callejeros, alta marginalidad en el sistema que atenta contra la inocuidad alimentaria. Fuerte desarrollo en el NOA y NEA, desde donde existe la *posibilidad* de triangulación irregular con Bolivia y Brasil respectivamente. Es importante señalar que el esfuerzo de captura no se redujo y que estos destinos actúan como amortiguador para excedentes no contemplados en el cupo.

**Empleos directos:**

Del análisis de la información se puede concluir que las empresas operan con aproximadamente un 25% del personal que reúne las condiciones laborales exigidas por la legislación vigente. El registro de pescadores es como mínimo incorrecto, como resultado de la distorsión generada a partir de los criterios establecidos para que accedan a los subsidios previstos, el número de beneficiarios que tiene registrado el sistema es de 3500 (aprox.) y según representantes de los pescadores habría 1000 incluidos erróneamente. A su vez 500 deberían estar dentro del sistema de reparto. Esta información también debe considerarse incorrecta y sólo podrá tener un ajuste a la realidad con la realización de un nuevo padrón, relevamiento y la puesta en funcionamiento de los Puertos de Fiscalización.

**Los 10 objetivos de la Cadena de Valor del Río y sus Recursos.**

- 1) Establecimiento de Valor Máximo de Captura en el marco de la Comisión de Pesca Continental del Consejo Federal Agropecuario y en coordinación con la Provincia de Entre Ríos.
- 2) Armonización de políticas entre provincias. - Validez de las licencias de pescadores en ambas provincias - Coordinación de períodos de veda. - Criterios similares para la veda de especies emblemáticas (surubí y dorado).
- 3) Asignar un mínimo del 20% del Valor Máximo de Captura para atender el mercado interno. El 80% restante se destina a exportación.
- 4) Distribución del Valor Máximo de Captura para exportación entre las empresas exportadoras registradas de acuerdo a criterios que vinculen el valor asignado a las empresas con su compromiso con la sustentabilidad ambiental y social de la Cadena de Valor.
- 5) Fijación de normas que regulen el tránsito de productos provenientes de la pesca. Decreto 2136/09.
- 6) Aplicar el sistema de información al control de los cupos de captura, garantizando la trazabilidad del producto.
- 7) Acuerdos territoriales con entidades intermedias, organismos oficiales, Municipios y Comunas involucradas para sostener actividades que otorguen valor agregado con participación de las comunidades locales de pescadores.
- 8) Fortalecimiento de los puertos de fiscalización como eje para el ejercicio del control, fiscalización y garantía de la trazabilidad de la actividad .
- 9) Entrega de las licencias de pesca artesanal a los pescadores registrados en el padrón 2009 como instrumento para validar su condición a partir de vinculación con los Puertos de Fiscalización.
- 10) Registro de artes e instrumentos de pesca de los trabajadores del río, vinculando los mismos a las licencias de los pescadores.

**CADENA DE VALOR DEL SOFTWARE Y SERVICIOS INFORMÁTICOS**

---

## **Introducción**

El objetivo de este informe es establecer lineamientos básicos para la definición de políticas públicas orientadas al desarrollo del Sistema de Software y Servicios Informáticos - SSI, considerando al mismo, según las definiciones internacionales habituales, parte integrante del Sistema de TIC's. En general, dichas definiciones precisan que se denominan "Tecnologías de la Información y Comunicaciones", TIC's, al conjunto de tecnologías que permiten la adquisición, producción, almacenamiento, tratamiento, comunicación, registro y presentación de información, contenidas en señales de naturaleza acústica, óptica o electromagnética.

En cuanto al Sistema de SSI, en nuestro país la Ley de Promoción de la Industria del Software establece que "se define el software como la expresión organizada de un conjunto de órdenes o instrucciones en cualquier lenguaje de alto nivel, de nivel intermedio, de ensamblaje o de máquina, organizadas en estructuras de diversas secuencias y combinaciones, almacenadas en medio magnético, óptico, eléctrico, discos, chips, circuitos o cualquier otro que resulte apropiado o que se desarrolle en el futuro, previsto para que una computadora o cualquier máquina con capacidad de procesamiento de información ejecute una función específica, disponiendo o no de datos, directa o indirectamente".

Este carácter integrador de la Electrónica, las Telecomunicaciones y la Informática presente en innumerables soluciones tecnológicas para los más diversos rubros productivos, hace que muchas problemáticas sean compartidas por los tres sistemas, en tanto otras resulten específicas de algunos de ellos.

Argentina tiene amplias posibilidades de posicionarse como uno de los países que, aún no siendo centrales para la economía mundial, logre ser competitivo aprovechando al máximo sus fortalezas y apostando a los sectores que más rápidamente han evolucionado.

Se pretende definir los ejes estratégicos y las líneas de acción puntuales sobre las que se trabajará en los próximos años para hacer de la Provincia de Santa Fe un centro de referencia en el país y a nivel global, en el desarrollo innovador de productos y soluciones tecnológicas de alta calidad.

## **Resumen de la actualidad del sector TIC**

La utilización de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, y la consecuente actividad económica relacionada con ellas, crece en el mundo en forma ininterrumpida y notable, pronosticando todos los analistas el mantenimiento de esta tendencia para los próximos años.

Se entiende que las características y potencialidades de la Argentina permiten pensar en un modelo basado en el despegue en productos de alto valor agregado, creciente nivel de diferenciación y orientación exportadora, centrado en estrategias de mediano y largo plazo y en políticas públicas enfocadas al desarrollo del sector tecnológico, priorizando la diferenciación y especialización en nichos de mercado específicos por incorporación de conocimiento intensivo.

Estudios de diversa índole, tanto de nuestro país como del exterior, muestran que las TIC's constituyen una de las áreas de la economía más dinámicas, con mayor tasa de crecimiento (20% en los últimos años en la Argentina, porcentaje que se verifica también en la Provincia) y con un decisivo impacto favorable en todos los eslabonamientos productivos, en términos de capacidad de generación de valor y competitividad. En sí mismo, además, es un sistema con posibilidad de concebir nuevos productos y/o servicios con un elevado nivel de empleo calificado y demanda en constante crecimiento del mismo. En el contexto de América Latina, Argentina continúa detentando una posición de privilegio en materia educativa.

El sector de SSI en el país cuenta en la actualidad con una fuerza laboral de aproximadamente 46.000 personas, distribuidas en unas 1000 empresas, proyectándose hacia fines de 2011 que el nivel de empleo ascendería hasta las 65000-70000 personas.

---

### **Resumen de la evolución del sistema de TIC's / SSI provincial**

En el área específica se destaca la existencia de carreras universitarias de gran trayectoria, que cubren todos los niveles, pregrado (Analistas de Sistemas, Analistas en Informática y diversas Tecnicaturas Universitarias), grado (Ing. en Sistemas, en Informática, en Electrónica, Lic. en Informática y Sistemas), y posgrado, con distintas carreras de Especialización, Maestrías y Doctorados.

La evolución del Sistema de TIC's en general, y del de SSI en particular es notoria en los últimos 20 años, presentando la Provincia un panorama similar al del conjunto del país, en lo que respecta a la cantidad de empresas creadas, el número de personas que el sector emplea, el nivel de calificación promedio de las mismas y la cantidad de empresas certificadas en calidad de software (12° a nivel mundial), entre otros rasgos positivos.

En el ámbito provincial se han constituido instituciones representativas del sector que agrupan a empresas, universidades y sector gubernamental. Así, por ejemplo, el Polo Tecnológico de Rosario se ha consolidado y aumentado el número de empresas asociadas de 10 en su origen a 70 hacia fines de 2008. Generó un Laboratorio de Calidad en TI, primero en el país, con objeto de prestar servicios a nuevos grupos de empresas para la certificación de normas de calidad, el cual opera desde fines de 2005. La Cámara de Empresas Informáticas del Litoral ha reunido en sus 15 años de trayectoria a más de 100 empresas socias. En los dos últimos años se constituyeron dos nuevas cámaras, la Cámara de Empresas de Desarrollo Informático, CEDI, en Rafaela y la Cámara de la Industria del Software CIS-UISF, en Santa Fe.

A nivel gubernamental provincial, cabe destacar, a partir de 2008, la creación de la Secretaría de Estado de Ciencia, Tecnología e Innovación, la Secretaría del Sistema de Empresas de Base Tecnológica en el ámbito del Ministerio de la Producción, y la Secretaría de Tecnologías para la Gestión en el ámbito del Ministerio de Gobierno y Reforma del Estado. También es relevante la creación de líneas específicas de financiamiento para proyectos de innovación con fondos provinciales y nacionales.

### **Algunos indicadores de referencia**

Según datos provinciales a marzo de 2005, se detectaron en la Provincia de Santa Fe 121 empresas relacionadas con la producción y/o distribución de productos y servicios tecnológicos TIC. Relevadas 25 de estas empresas, entre las cuales se incluyó a la mayoría de las PYMEs de base tecnológica más importantes de la Provincia de Santa Fe vinculadas al sector TIC, se obtuvo el siguiente cuadro de situación:

- Tales empresas facturaban unos 35 millones de pesos y empleaban casi 600 personas, de las cuales más de un 67% eran profesionales o estudiantes universitarios avanzados.
  - Durante el 2005 este grupo de empresas generó 141 nuevos empleos calificados. El conjunto mostraba un crecimiento interanual del 33% en ventas y empleo, y del 109% en el nivel de exportaciones.
  - El perfil de las empresas era típicamente PYME, con una facturación promedio de 1,4 millones de \$/año y 23 empleados. Un 37% de dichas empresas declaraba una actividad principal distinta del desarrollo y comercialización de software, entre las cuales se destacaban Hardware, Telecomunicaciones, Consultoría y Contenidos.
  - Tales empresas proveían a las demás Cadenas de Valor de la región, dada la transversalidad respecto a las mismas, y entre sus clientes se contaban a muchas de las más destacadas empresas de la Provincia de Santa Fe, así como a multinacionales y empresas de primera línea de Argentina y el exterior.-
  - Un 52% de las empresas exportaba, aunque la relación exportaciones / ventas del conjunto aún resultaba bajo, del orden del 5%. Los mercados objetivos eran claramente Latinoamérica (Chile, México, Venezuela), España y USA.
  - Se observaba que las empresas más pequeñas (ventas < 500 mil\$/año, menos de 10 empleados) mostraban las mayores tasas de crecimiento.
  - Las empresas que realizaban I+D, lo hacían en mayoría con fondos propios
-

- 65% de las empresas interesadas en certificar o aumentar el nivel de evaluación en alguna norma de calidad reconocida.
- Entre los Factores de Competitividad mencionados por las empresas, se destacaban como ventajas: (1) ubicación en el núcleo agroindustrial de Argentina, (2) costo competitivo, (3) recursos humanos calificados, (4) masa crítica de EBTs y trabajo asociativo.
- Entre las desventajas se mencionaban como prioritarias: (1) dificultades de financiación, (2) limitaciones en el acceso a fuentes de información comercial.

### Tipificación cualitativa del negocio

#### Software para servicios corporativos

- de gestión (ERP4, BI5, contabilidad);
- de relacionamiento y servicios a los clientes (CRM6, Contact Center, Help Desk, sistemas de atención telefónica automatizada)
- de almacenamiento y procesamiento de datos (data center, web hosting)
- de gestión de proveedores y suministros (SCM7, productos para logística)
- de Infraestructura (redes e intranet, wireless, internet)

Las modalidades de provisión de estos servicios son diversos, y comienzan a configurar diferentes orientaciones estratégicas por parte de las firmas proveedoras, a saber:

- consultoría e integración;
- desarrollos a medida;
- *outsourcing* (sistemas de información, hardware, contact centers), y
- servicios especializados basados en software semi-empaquetado, soporte y capacitación.-

#### Software de nicho.

Un segundo grupo de empresas SSI se enfoca en nichos de negocio “no corporativos”, esto es, no asociados a los procesos de gestión empresarial, sino hacia otros rubros. Entre ellos cabe citar las “soluciones móviles” (tecnología en telefonía celular), “paquetes educativos” (*e-learning*, redes de información privadas) y “seguridad informática”.

#### Software para soluciones de ingeniería a otras cadenas.

Una estrategia alternativa que se observa de forma incipiente es el desarrollo de “soluciones de ingeniería”, principalmente en la automatización y control de procesos productivos en otros sistemas.

#### Ejes estratégicos, objetivos operativos y líneas de trabajo

El Consejo Económico del Sistema de TIC's define 7 ejes estratégicos fundamentales, a saber:

Profesionalización de las empresas  
 Formación del capital humano  
 Desarrollo territorial del sistema  
 Especialización productiva  
 Interrelación con otros sistemas productivos  
 Internacionalización  
 Financiamiento

El orden en que se han expuesto los ejes estratégicos sus objetivos operativos, y dentro de cada uno las líneas de trabajo, es sólo indicativo y no implica jerarquización específica, surgiendo la misma del propio trabajo del Consejo y la Secretaría, de las condiciones presupuestarias en que esta desarrolle su labor y de las restricciones particulares de coyuntura. Es una tarea pendiente establecer los planes operativos que permitan avanzar sobre las propuestas de las líneas de trabajo, definir los actores

---

intervinientes, los presupuestos y cronogramas, y los indicadores para el monitoreo de su evolución

### **Empresas Santafesinas en los mercados objetivos**

**Explorar la radicación de empresas santafesinas en el mercado objetivo**

***Actividad 2:*** *Definición del perfil productivo de las Empresas Exportadoras*

---



Tomando como referencia la nueva política provincial implementada a partir del año 2008, es que en primera medida se ha optado, al momento de desarrollar el mapa productivo, dividir a Santa Fe en cinco nodos para luego si analizar la dinámica exportadora de cada uno a los mercados de Brasil y Paraguay.

Los nodos sobre los cuales se trabajarán serán los siguientes:

**Nodo 1:** Reconquista

Comprende los departamentos General Obligado, Vera y San Javier.

Prevalece la agroindustria, donde se destacan la elaboración de productos derivados de materias primas de origen agrícola y se procesan aceites, carnes, algodón y azúcar. Acompañando a la actividad ganadera, se localizan varios frigoríficos en la región. También están radicadas algunas industrias lácteas, aceiteras, cooperativas faenadoras de aves, textiles y fabricas de muebles de madera.

**Nodo 2:** Rafaela

Comprende los departamentos 9 de Julio, San Cristóbal y Castellanos.

En el centro oeste de la región se concentran industrias alimenticias y metalmeccánicas. Rafaela y zona conforman un polo de desarrollo especializado en productos lácteos y maquinaria para la industria alimenticia. Las autopartes conforman un polo exportador significativo. En esta región, junto con el sur de la provincia, está localizado el 44% del segmento nacional de empresas autopartistas.

**Nodo 3:** Santa Fe

Abarca los departamentos La Capital, Garay, San Justo, Las Colonias y San Jerónimo. Se destacan las agroindustrias, la industria del cuero y de maquinarias para la industria alimenticia y productos metálicos de uso estructural. En los departamentos San Jerónimo y Las Colonias se concentra uno de los polos del mueble y la madera más dinámicos y representativos del sector, que cuenta con una fuerte estructura de pequeñas y medianas empresas que, en su mayoría, son firmas familiares.

**Nodo 4:** Rosario

Formado por los departamentos Rosario, Constitución, San Lorenzo, San Martín, Iriondo y Belgrano.

El complejo oleaginoso: las grandes plantas aceiteras se concentran sobre los puertos de la región. El complejo oleaginoso santafesino es el más grande del mundo en producción, crushing, almacenaje y pre embarque, lo que ubica a la provincia como primera productora y exportadora de aceites vegetales del país.

Entre las principales industrias radicadas se pueden mencionar destilerías, petroquímicas, industria química, frigoríficos, molinos harineros, textil – indumentarias, plásticas, automotrices autoparte y calzado. En Rosario se encuentra uno de los principales polos de concentración de desarrollo de la industria del software en la Argentina.

En las localidades de Las Parejas, Armstrong, Las Rosas se encuentra más del 70% de la fabricación de maquinaria agrícola del país.

**Nodo 5:** Venado Tuerto

Comprende los departamentos General López y Caseros.

Industrias frigoríficas, lácteas, de maquinaria agrícola, agro partes e implementos agrícolas, metalúrgicas y metalmeccánicas conforman un fuerte entramado pyme en toda la región, fundamentalmente en Venado Tuerto y Alrededores.

**Análisis de Empresas Exportadoras por mercado**

En el presente apartado se detallara el número de empresas exportadoras por mercado, las localidades que comprenden y los principales productos exportados (periodo comprendido por los años 2008 – 2009)

**Mercado Brasil -266 empresas exportadoras**

Nodo Reconquista:

7 empresas exportadoras

Localidades: Reconquista, Guadalupe Norte, Avellaneda.

---

Productos: Hilados de algodón, protectores de motor, climatizadores ecológicos, suelos para monturas, maquinas agrícolas, carne fresca, congelada y refrigerada, algodón, monitores para siembra, entre otros

Nodo Venado Tuerto:

10 empresas exportadoras

Localidades: Venado Tuerto, Hughes, Rufino, Chovet, Chañar Ladeado.

Productos: Semillas de canola y girasol, maíz, balanzas, carne vacuna, tubos y sinfines, amortiguadores, cacerolas de aluminio, cosechadoras.

Nodo Rafaela

41 empresas exportadoras

Localidades: Rafaela, Sastre, Sunchales, Tostado, Ceres, San Jorge, María Juana, Lehmann, San Vicente, Frontera.

Productos: Cortadoras de césped, bombas para motores, tapas de cilindros, productos y subproductos cárnicos, envases de cartón corrugado, harina de trigo, quesos y lácteos, molinos de viento, colchones, cercas eléctricas, condensadores, silos, autopartes en general, explosivos, etc.

Nodo Santa Fe

52 empresas exportadoras

Localidades: Coronda, Santa Fe, San Carlos, Sauce Viejo, Esperanza, Recreo, Desvío Arijon, Gálvez, Pilar, Santa Rosa de Calchines, Nelson, Gobernador Crespo, Frank, Matilde, Santo Tome, Progreso.

Productos: Pescados congelados, autopartes, cueros, tanques para gas y líquidos, medicamentos para medicina veterinaria, leche en polvo, lácteos en general, plomo, carne vacuna, manufacturas de hierro o acero, budines, pan dulce, maquinas y aparatos para la industria láctea, entre otros.

Nodo Rosario

156 empresas exportadoras

Localidades: Coronel Bogado, Puerto General San Martin, Las Parejas, Villa Constitución, Rosario, Uranga, Roldan, Villa Gobernador Gálvez, Granadero Baigorria, Alvear, Arequito, Fray Luis Beltrán, General Lagos, Capitán Bermúdez, El Trébol, Fuentes, Puerto Gaboto, Pérez, Armstrong, Casilda, Alvarez, Pueblo Esther, Chabas, Carcarañá, Fighiera, Totoras.

Productos: maquinaria agrícola y agro partes, maquinaria para la industria láctea y alimenticia, autopartes en general y de competición, carne vacuna, lácteos, software, aceite, cereales, alimentos envasados, harinas y subproductos, entre otros.

### **Mercado Paraguay – 285 empresas exportadoras**

Nodo Reconquista

10 empresas exportadoras

Localidades: Reconquista, Guadalupe Norte, Avellaneda.

Productos: Aceite de girasol, calibradores neumáticos, suelos para monturas, cosechadoras, productos de panadería, carnes y despojos comestibles, cueros y pieles curtidos, maquinas agrícolas, manufacturas de hierro o acero, insecticidas, herbicidas, entre otros.

Nodo Venado Tuerto

10 empresas exportadoras

Localidades: Venado Tuerto, Casilda

Productos: Sinfines y tubos, cercos eléctricos, materiales para sellado de fisuras, biofertilizantes, palas, sembradoras, cacerolas, pulverizadoras, boyas y válvulas para bebederos.

#### Nodo Rafaela

45 empresas exportadoras

Localidades: Rafaela, Sunchales, Bella Italia, Sastre, Tostado, San Jorge, San Vicente, Lehmann.

Productos: guías y asientos para válvulas, equipos de osmosis inversa, explosivos, válvulas para motores, alarmas, generadores eléctricos de corriente alterna, ejes de parrilla, laminados de materiales plásticos, crucetas y tricetas, condensadores evaporativos, carteles luminosos, silos, molinos de viento, harinas, antibióticos para animales, productos y subproductos cárnicos, maquinaria para la industria alimenticia, quesos y lácteos.

#### Nodo Santa Fe

55 empresas exportadoras

Localidades: San Carlos, Santa Fe, Santo Tome, Esperanza, Recreo, Gobernador Crespo, Sauce Viejo, Monte Vera, Pilar, Coronda

Productos: Intercambiadores de calor a placa, cueros y pieles, porotos, lentejas, productos veterinarios, sacos, bolsas y bolsitas de papel, alimentos balanceados, artículos de metal común, sal de mesa, ácidos y sus sales, quesos, dulce de leche, rodamiento de bolas, válvulas para tuberías, losetas de cemento, animales vivos de la especie bovina, cerveza, papeles y cartones, útiles de taladrar, mezclas de frutas, etc.

#### Nodo Rosario

165 empresas exportadoras

Localidades: Rosario, Granadero Baigorria, Arequito, Alvear, Las Parejas, Pérez, Villa Gobernador Galvez, General Lagos, Gálvez, Bustinza, Capitán Bermúdez, Puerto General San Martin, Armstrong, Murphy, Soldini, Roldan, Pueblo Esther, Cañada de Gómez, Funes, Carcarañá, Las Rosas, Villa Constitución, El Trébol, Oliveros, Bombal, San Lorenzo.

Productos: Hidrocarburos, bombas para motores, canos de chapa con costura, burletes plásticos, alimentos nutricionales, bombas centrifugas, harina de maíz, cereales, cortadoras de tallarines, hornos, heladeras, estanterías, cámaras frigoríficas, cosechadoras, pulverizadoras, maquinarias agrícolas, aceite de soja y girasol, productos de cuero, pinturas liquidas y en polvo, mezcladoras de alimentos, ceras depiladoras, artículos plásticos de bazar, autopartes, helados, electrónica para maquinaria agrícola, bridas de acero forjado, manufacturas de hierro o acero, acoplados, tanques, entre otros.

Se identifican empresas santafesinas que operan con ambos mercados objetivos, definiendo su nombre, localización, perfil productivo, volumen y monto FOB exportado, durante el período comprendido entre los meses de 2008 y 2009.

#### **Datos empresas que exportan al mercado de Brasil**

Se enumeran 269 empresas que exportan por un Valor FOB de u\$s 3.013.600.234.

El monto total exportado de la provincia a este mercado, es de u\$s 4.124.433.909 (la diferencia entre los montos corresponde a exportadores no definidos)

Razón Social: **ABERALDO PONGOLINI S.R.L.**

Localidad. Rafaela

Productos Exportados: Guías y asientos de válvulas para motores, bujes de fundición

Monto y volumen exportado

---

Volumen: 72.386,37 kg.  
Monto FOB en U\$: 1.196.387,71

Razón Social: **ACCURSO MIGUEL HUMBERTO**

Localidad. Coronel Bogado  
Productos Exportados: arvejas, lentejas  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 150.000 kg.  
Monto FOB en U\$: 96.750

Razón Social: **ACEITERA GENERAL DEHEZA S A.**

Localidad. Puerto General San Martín  
Productos Exportados: ACEITES: Aceite Crudo de Soja; Aceite Crudo de Girasol; Aceite Crudo de Maní; Aceite Refinado de Soja; Aceite Refinado de Girasol; Aceite Refinado de Maní. SUBPRODUCTOS: Harina de Soja; Harina de Soja Alta Proteína; Harina de Soja / Pellets de Soja Profat 48%; Pellets de Soja; Pellets de Girasol Integral; Pellets de Girasol; Pellets de Girasol Alta Proteína; Pellets de Maní; Lecitina de Soja. CEREALES: trigo, maíz y sorgo granífero  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 239.594,80 kg.  
Monto FOB en U\$: 903.076,94

Razón Social: **ACERIAS 4 C S A.**

Localidad. Las Parejas  
Productos Exportados: Partes y piezas de fundición para máquinas agrícolas, para el sector ferroviario, para remolques y semirremolques: repuestos industriales  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 620 kg.  
Monto FOB en U\$: 3.472

Razón Social: **ACINDAR INDUSTRIA ARGENTINA DE ACEROS S.A.**

Localidad. Villa Constitución  
Productos Exportados: alambres; alambrones, barras; clavos; cordones; cortado y doblado; estructuras prearmadas; flejes; mallas; palanquillas; perfiles; planchuelas; tablestacas y vigas reticuladas electrosoldadas trilogic.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 126.731.230,10 kg.  
Monto FOB en U\$: 123.033.077,60

Razón Social: **ADVANTA SEMILLAS**

Localidad. Venado Tuerto  
Productos Exportados: Semillas de Canola y Girasol  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 105.170,20 Kg  
Monto FOB en U\$: 708.753,94

Razón Social: **AGRANA FRUIT ARGENTINA SA**

Localidad. Coronda  
Productos Exportados: Mezclas de sustancias odoríferas y mezclas a base de una o varias de estas sustancias, de los tipos utilizados en las industrias alimentarias o de bebidas; ácido láctico, frutillas, frambuesas.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 492.495 kg  
Monto FOB en U\$: 708.741,94

Razón Social: **AGRO JET SA**

---

Localidad. Rosario  
Productos Exportados: Mixer  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 612,39 kg.  
Monto FOB en U\$: 31.504,66

Razón Social: **AGRO URANGA S.A.**  
Localidad. Uranga  
Productos Exportados: Maíz pisingallo; Garbanzos; Porotos (Alubia, Cranberry, Colorados, Negro); Arvejas; Lentejas; Alpiste; Coriandro.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 6.427.140 kg.  
Monto FOB en U\$: 3.480.230,90

Razón Social: **ALBERTO G MORO SRL**  
Localidad. Las Parejas  
Productos Exportados: cilindros hidraulicos; mangueras hidraulicas; valvulas hidraulicas; bombas hidraulicas; accesorios hidraulicos.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 224,52 kg.  
Monto FOB en U\$: 4.393,97

Razón Social: **ALBERTO MARCHIONNI SA**  
Localidad: Hugues  
Productos Exportados: maíz pisingallo  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 5.826.000 Kg  
Monto FOB en U\$: 3.394.606

Razón Social: **ALFONSO CHIACCHIERA S.R.L.**  
Localidad. Roldán  
Productos Exportados: Productos: bombo masajeador; cocina estática; cutter; cutter 35/50/75; descuereadora; desmenuzador de carne congelada; embutidora eav 110; embutidora hidráulica; embutidora neumática; embutidora semicontinua; formadora hd/ht; formadora h200/400; formadora de hamburguesas y albóndigas; freidor continuo; generador de humo; granizadora de hielo; horno de cocción; masajeadora satelital; mezcladora a cintas; mezcladora a paletas (vco. común); mezcladora a paletas (vco. desplazado); peladora de cerdos; picadora angular; picadora recta; rebozadora empanadora; rebozadora empanadora (est. intercamb.);  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 6.301,80 kg.  
Monto FOB en U\$: 232.262,23

Razón Social: **ALFREDO MARIETTA MARMETAL S.A.I.C.**  
Localidad. Rosario  
Productos Exportados: Cosmetología. Especialidades medicinales.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 636.535,98 kg.  
Monto FOB en U\$: 3.096.791,91

Razón Social: **ALGODONERA AVELLANEDA SA**  
Localidad: Reconquista  
Productos Exportados: Hilados de algodón, desperdicios de algodón, algodón sin cardar ni peinar  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 993.323,72 Kg

---

Monto FOB en U\$: 2.307.270,31

Razón Social: **ALLOCCO SA**

Localidad. Villa Gobernador Galvez

Productos Exportados: Soluciones y Equipamiento para la industria aceitera.

Monto y volumen exportado

Volumen: 858.858,40 kg.

Monto FOB en U\$: 5.862.513,01

Razón Social: **AMERICAN COLORS S.A.**

Localidad. Puerto General San Martin

Productos Exportados: Pigmentos Orgánicos (Pinturas, Tintas y Barnices, Plásticos, Gomas); Pigmentos Inorgánicos (Pinturas, Tintas y Barnices, Plásticos); Silice Deltasil (Caucho, Suelas, Piezas Técnicas, Etc.); Silice DSA-80 (Pinturas) y Silice Deltasil NR (Neumáticos, Para la Industria del Neumático).

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.762.532 kg.

Monto FOB en U\$: 2.474.021,25

Razón Social: **ANSA S.A.**

Localidad. Perez

Productos Exportados: carretillas, cucharas de albañil, estufas, hormigoneras, palas, llantas dentadas.

Monto y volumen exportado

Volumen: 824.999,97 kg.

Monto FOB en U\$: 440.673,44

Razón Social: **ARCOR SAIC**

Localidad. Arroyo Seco

Productos Exportados: arvejas congeladas, acelga congelada, papas en cubos congeladas.

Monto y volumen exportado

Volumen: 573.634,37 kg.

Monto FOB en U\$: 800.129,82

Razón Social: **ARE COMPANIA DE COMERCIO EXTERIOR SA**

Localidad. Arequito

Productos Exportados: barras de cilindros para cosechadoras, cóncavos para cosechadoras

Monto y volumen exportado

Volumen: 155.134 kg.

Monto FOB en U\$: 434.660,67

Razón Social: **ARGENTINE BREEDERS & PACKERS**

Localidad: Hugues

Productos Exportados: cortes de calidad Premium de carne vacuna

Monto y volumen exportado

Volumen: 780.129,69 Kg

Monto FOB en U\$: 3.447.241,60

Razón Social: **AR ZINC S.A.**

Localidad. Fray Luis Beltran

Productos Exportados: zinc electrolítico en lingotes (en 5 calidades diferentes: s995, s993, s99, s95 y s50); zinc electrolítico en barras (en 3 calidades distintas: s995, s95 y s50); zinc en lingotes tipo jumbo (en sus 6 calidades: zinc aleado calidad n° 1, zinc

---

aleado calidad n° 2, zinc puro, zinc aleado calidad mca, zinc aleado calidad mcd y zinc aleado calidad b ); acido sulfurico (calidad industrial);

Monto y volumen exportado

Volumen: 29.386.297 kg.

Monto FOB en U\$: 54.965.447,81

Razón Social: **ARGENTAL SAIC**

Localidad. Granadero Baigorria

Productos Exportados: Hornos, Sistemas de Panificación, Maquinas (Amasadoras, Batidoras, Sobadoras, etc.), Maquinas de frío para Panadería, Líneas para Pastelería, Línea Industrial.

Monto y volumen exportado

Volumen: 44.095,07 kg.

Monto FOB en U\$: 752.065,81

Razón Social: **ARNEG ARGENTINA SA**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: muebles refrigerado, camaras frigorificas puertas frigoríficas, pasillos de revisión, centrales de frio, estanterias metalicas.

Monto y volumen exportado

Volumen: 20.067,65 kg.

Monto FOB en U\$: 216.571,97

Razón Social: **ASA S.R.L (Asistencia y Suministros Argentinos).**

Localidad. Alvear

Productos Exportados: Puntos de Carga; Plataformas Tijeras; Mesas Ergonómicas; Puertas Seccionales y Puertas Rápidas.

Monto y volumen exportado

Volumen: 657.726 kg.

Monto FOB en U\$: 427.616

Razón Social: **ASOCIACION DE COOPERATIVAS ARGENTINAS COOP LTDA.**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: Carne Bovina congelada

Monto y volumen exportado

Volumen: 76.856 kg.

Monto FOB en U\$: 588.912,85

Razón Social: **AUMAS SRL**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: accesorios GNC

Monto y volumen exportado

Volumen: 101.878,23 kg.

Monto FOB en U\$: 388.752.90

Razón Social: **AUSTIN POWDER ARGENTINA SA**

Localidad. Rafaela

Productos Exportados: explosivos

Monto y volumen exportado

Volumen: 9.100 kg.

Monto FOB en U\$: 60.880

Razón Social: **BALANZAS HOOK SA**

Localidad: Venado Tuerto

Productos Exportados: balanzas de pesaje para el campo y la industria.

---

Monto y volumen exportado  
Volumen: 85,61 kg  
Monto FOB en U\$: 4.351

Razón Social: **BARNABA Y CIA SRL**

Localidad: Santa Fe

Productos Exportados: Chapas, barras, perfiles, tubos y similares preparados para la construcción de aluminio; estructuras preparadas para la construcción de aluminio.

Monto y volumen exportado

Volumen: 488 kg

Monto FOB en U\$: 2.852,15

Razón Social: **BASCULAS MAGRIS SA**

Localidad: Rufino

Productos Exportados: Balanzas

Monto y volumen exportado

Volumen: 4.275,50 kg

Monto FOB en U\$: 256.070,50

Razón Social: **BASF ARGENTINA S.A.**

Localidad. General Lagos

Productos Exportados: Productos para la Agricultura y Nutrición (Herbicidas, insecticidas, fungicidas, etc.); Productos de Performance; Petróleo y Gas; Plásticos; Productos Químicos.

Monto y volumen exportado

Volumen: 4.151.518 kg.

Monto FOB en U\$: 5.631.439,99

Razón Social: **BASSO S.A.**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Válvulas para motores a explosión diesel y nafteros.

Monto y volumen exportado

Volumen: 753.991 kg.

Monto FOB en U\$: 16.394.972,76

Razón Social: **BCD SRL**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: Amplificador de edificio, conector de compresión para cable coaxial

Monto y volumen exportado

Volumen: 10 kg.

Monto FOB en U\$: 1.272,60

Razón Social: **BENZI SEBASTIAN EDGARDO**

Localidad: San Carlos

Productos Exportados: Máquinas y aparatos para la industria lechera

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.500 kg

Monto FOB en U\$: 61.200

Razón Social: **BERANDEBI SA**

Localidad. Rafaela

Productos Exportados: máquinas, mezcladoras, molinos a martillo, transportadores a cangilones.

Monto y volumen exportado

Volumen: 214,02 kg.

---

Monto FOB en U\$: 832

Razón Social: **BERTOT METALMECANICA S.R.L.**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Autopartes

Monto y volumen exportado

Volumen: 2.381,46 kg.

Monto FOB en U\$: 69.300,06

Razón Social: **BERTOT, DANTE Y BERTOT, CRISTIAN ANDRES (SOC. DE HECHO)**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Autopartes

Monto y volumen exportado

Volumen: 6.475,98 kg.

Monto FOB en U\$: 379.192,42

Razón Social: **BESSONE SA**

Localidad: San Carlos Centro

Productos Exportados: Extracto de malta, budines, pan dulce, malta tostada.

Monto y volumen exportado

Volumen: 134.299 kg

Monto FOB en U\$: 259.761,20

Razón Social: **BISIGNANO SA**

Localidad: San Carlos Centro

Productos Exportados: anillos de sección transversal circular de plástico; manufacturas de plástico, Correas transportadoras de caucho vulcanizado reforzadas solamente con materia textil;

Monto y volumen exportado

Volumen: 6.964,40 kg

Monto FOB en U\$: 627.879,40

Razón Social: **BRADAS SRL**

Localidad: Chovet

Productos Exportados: tubos y sinfines

Monto y volumen exportado

Volumen: 22.320 kg

Monto FOB en U\$: 30.455,64

Razón Social: **BRIKET SA**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Exhibidoras verticales refrigerados, freezers para uso comercial, lavarropas semiautomáticos

Monto y volumen exportado

Volumen: 3.627 kg.

Monto FOB en U\$: 20.565

Razón Social: **BRUNO HORACIO ANGEL**

Localidad: Santa Fe

Productos Exportados: Sábalo congelado

Monto y volumen exportado

Volumen: 25.000 kg

Monto FOB en U\$: 20.000

Razón Social: **CARBONOID SA**

Localidad: Sauce Viejo

---

Productos Exportados: Diacetilo; Butanoato de etilo; compuestos heterocíclicos con heteroátomos de nitrógeno exclusivamente.

Monto y volumen exportado

Volumen: 33.700 kg

Monto FOB en U\$: 179.482

Razón Social: **CARRETELES RAFAELA S.A.**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Hilo para cercado eléctrico e hilo de plástico y acero inoxidable; Aisladores y piezas para alambrados electrificados; Caravanas para identificación de ganado; Carreteles plásticos para cable electroplástico de alambrado; Aisladores plásticos rienda esquinero y campanita para sistemas de pastoreo rotativo.

Monto y volumen exportado

Volumen: 28.972 kg.

Monto FOB en U\$: 200.031,34

Razón Social: **CASEL S.A.**

Localidad: San Carlos Centro

Productos Exportados: Artículos de orfebrería y sus partes de chapado de metal precioso sobre metal común; artículos de vidrio; Lámparas eléctricas de cabecera, mesa, oficina o de pie

Monto y volumen exportado

Volumen: 9.640,07 kg.

Monto FOB en U\$: 35.381,62

Razón Social: **CABANELLAS Y CIA S.A.C.I**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: Harina de trigo

Monto y volumen exportado

Volumen: 3.264.500 kg.

Monto FOB en U\$: 1.000.095

Razón Social: **CADEN SRL**

Localidad. Granadero Baigorria

Productos Exportados: Cintas transportadoras, Transportadores a Cadenas, Cadenas y Engranajes; Elevadores a Cangilones; Mega Transportadores;

Monto y volumen exportado

Volumen: 63.375,40 kg.

Monto FOB en U\$: 486.321

Razón Social: **CARGILL SACI**

Localidad. Puerto General San Martín

Productos Exportados: Aceites y Harinas Proteicas.

Monto y volumen exportado

Volumen: 159.514.623 kg.

Monto FOB en U\$: 70.230.865,21

Razón Social: **CARLOS BOERO SRL**

Localidad. Alvear

Productos Exportados: Suspensiones y sistemas autodireccionables; Ejes para Camiones y Remolques y Ejes Adicionales para Camiones.

Monto y volumen exportado

Volumen: 59.135 kg.

Monto FOB en U\$: 229.310

Razón Social: **CAUSER SA**

---

Localidad. Alvear

Productos Exportados: Correas y Mangueras para Automotores y maquinas agrícolas; Guarniciones Convencionales y Especiales; Correas para Motores Eléctricos y para Aparatos Electrodomésticos; Elementos de Guarnición y Cierre para Amortiguadores; Burletes y Cubiertas para toso uso; Suelas para Botines de Seguridad y Anillos O-Ring.

Monto y volumen exportado

Volumen: 711.820 kg.

Monto FOB en U\$: 1.578.296,21

Razón Social: **CEDAR SA**

Localidad. Arequito

Productos Exportados: Limpiadoras; Prelimpiezas; Depuradores; Secadoras; elevadores a cangilones modelo ecc; rosca extractora modelo rec; rosca transportadora modelo rtc.

Monto y volumen exportado

Volumen: 778.691 kg.

Monto FOB en U\$: 2.647.365

Razón Social: **CELULOSA ARGENTINA SA**

Localidad. Capitan Bermudez

Productos Exportados: Pasta celulosa

Monto y volumen exportado

Volumen: 25.148.779 kg.

Monto FOB en U\$: 24.483.227,98

Razón Social: **CENTRO INDUSTRIAL DECAROLI SC**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: Línea de Accesorios: Cerraduras; Sistemas de Cierre; Soporte de Pasamano; Iluminación y Ventilación; Línea Transformados: Laterales Batea Refrig; Bandeja y Ordenadores; Guardabarros, Pedana, Lateral y Quilla de Moto; Piezas Especiales y Material Publicitario varios.

Monto y volumen exportado

Volumen: 700,90 kg.

Monto FOB en U\$: 40.512

Razón Social: **CIFIVE SAIyC**

Localidad: Recreo Sur

Productos Exportados: Papel y cartón obtenidos por pegado de hojas planas, sin estucar ni recubrir en la superficie y sin impregnar, incluso reforzados interiormente, en bobinas o en hojas.

Monto y volumen exportado

Volumen: 54.000 kg.

Monto FOB en U\$: 28.620

Razón Social: **CIPOLATTI ARGENTINO Y OTROS A**

Localidad: Sunchales

Productos Exportados: Alarmas, electrificadores rurales, accesorios para electrificadores.

Monto y volumen exportado

Volumen: 8744,70 kg.

Monto FOB en U\$: 137.911,49

Razón Social: **CIRUBON SA**

Localidad. Villa Gobernador Galvez

Productos Exportados: Piezas para diferentes marcas de Vehículos.

---

Monto y volumen exportado  
Volumen: 2.127.456,83 kg.  
Monto FOB en U\$: 6.447.976,49

Razón Social: **CLORINDO APPO SRL**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Aros insertos de pistón para motores diesel, guías de válvulas para motores a explosión y asientos de válvulas para motores a explosión

Monto y volumen exportado

Volumen: 588.315,24 kg.

Monto FOB en U\$: 3.893.083,26

Razón Social: **COGAS SA**

Localidad: Galvez

Productos Exportados: manufacturas de hierro o acero

Monto y volumen exportado

Volumen: 3.597,50 kg.

Monto FOB en U\$: 11.825

Razón Social: **COLLAZUOL EDUARDO Y COLLAZUOL CARLOS S.H.**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: Autopartes de Competición

Monto y volumen exportado

Volumen: 758,90 kg.

Monto FOB en U\$: 124.210

Razón Social: **COLVEN SA**

Localidad: Guadalupe Norte

Productos Exportados: Protector de motores, climatizadores ecológicos, calibradores neumáticos

Monto y volumen exportado

Volumen: 8136,84 kg.

Monto FOB en U\$: 660.711,88

Razón Social: **COMPANIA AEROMECANICA ARGENTINA S.R.L**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: Sistemas de Aspiración; Equipos Separadores de Polvo (Ciclones, Filtros de Mangas de Baja Presión manuales o automáticos, Filtros de Mangas de Media Presión, Filtros de Mangas de Pulso de Aire Comprimido, Lavadores Estáticos y Dinámicos contruidos en hierro o en acero inoxidable); Sistemas de Ventilación y Presurización; Sistema especiales para acopios cerealeros (Sistemas de aspiración de polvo para todos los casos, Filtros de mangas especialmente diseñados para los acopios de muy sencillo manejo y mantenimiento, Cerramientos para tolvas de descarga de camiones, Sistemas de filtrado de alta eficiencia para secadoras de cereal, Aspiradoras portátiles para limpieza); Aireacion de granos; Transportes neumáticos; Ventiladores; Aspiradoras portátiles; Válvulas rotativas; Filtros; Equipos de transporte cerrados o despresurizaciones de silos; Tolva con sistema multirroscas; Sistemas neumáticos para limpieza de tuneles; Cepillos rascadores de cintas.

Monto y volumen exportado

Volumen: 67.702,40 kg.

Monto FOB en U\$: 887.200

Razón Social: **COMPANIA GANADERA SA**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: Cortes Vacunos c/Huesos; Cortes Vacunos s/Huesos; Productos vacunos; Productos de cerdo y Productos de Pollo.

---

Monto y volumen exportado  
Volumen: 110.354 kg.  
Monto FOB en U\$: 862.558,90

Razón Social: **COMPAÑIA INDUSTRIAL CERVECERA SA**

Localidad: Santa Fe  
Productos Exportados: Cerveza de malta  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 3.322.240,30 kg  
Monto FOB en U\$: 2.157.482,52

Razón Social: **COMPANIA REGIONAL DE LACTEOS ARGENTINA SA**

Localidad: Esperanza  
Productos Exportados: Ácido butírico, leche en polvo  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 3.450.776 kg  
Monto FOB en U\$: 8.970.084,39

Razón Social: **CONDOR GROUP SRL**

Localidad: Rosario  
Productos Exportados: bandas de caucho, compresores de aire a pistón  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 511 kg.  
Monto FOB en U\$: 6.410,60

Razón Social: **CONOSUD SA**

Localidad: Desvío Arijón  
Productos Exportados: Calabaza o zapallo seco; frutillas; Copos, gránulos y pellets de papa.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 612.810,40 kg  
Monto FOB en U\$: 1.055.107,17

Razón Social: **CONQUEST SA**

Localidad: Villa Gobernador Galvez  
Productos Exportados: Monotubos, Bitubos, Tritubos y Cuatritubos.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 175.552 kg.  
Monto FOB en U\$: 70.750

Razón Social: **COOPERATIVA AGRICOLA GANADERA LTDA GUILLERMO LEHMANN**

Localidad: Pilar  
Productos Exportados: Carne deshuesada congelada de animales de la especie bovina.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 8.444 kg  
Monto FOB en U\$: 57.277,20

Razón Social: **CORVEN SACIF**

Localidad: Venado Tuerto  
Productos Exportados: amortiguadores multimarcas para automóviles  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 1.362.062,80 kg  
Monto FOB en U\$: 8.200.733,73

---

**Razón Social: CURTIDOS RECONQUISTA SRL**

Localidad. Reconquista

Productos Exportados: suelos para montura

Monto y volumen exportado

Volumen: 175 kg.

Monto FOB en U\$: 1.902,50

**Razón Social: CYM MATERIALES SA**

Localidad. Soldini

Productos Exportados: Granalladoras; Arenadoras Portátiles; Cuartos de granallado; Shot peening; Turbinas de granallado; Gabinetes de granallado; Recuperadores de abrasivo; Abrasivos; Aspiradores de Polvo; Repuestos y Accesorios; Equipos para Centros de Revisiones Periódicas Cilindros de GNC o GNV y Equipos para aplicaciones de pinturas organo-metálicas.

Monto y volumen exportado

Volumen: 144.049,64 kg.

Monto FOB en U\$: 1.487.503,83

**Razón Social: D ALLEVA ROQUE**

Localidad: Santa Rosa de Calchines

Productos Exportados: Sábalo congelados

Monto y volumen exportado

Volumen: 24.000 kg

Monto FOB en U\$: 19.200

**Razón Social: DBT SA**

Localidad. Sastre

Productos Exportados: Alternadores 4 Polos Sincrónicos 380Y/220D 60hz; Alternadores 4 Polos Sincrónicos 380Y/220D 50hz; Alternadores 4 Polos Sincrónicos 440Y/220YY 60hz; Tractousinas cramaco.

Monto y volumen exportado

Volumen: 3.137.885,23 kg.

Monto FOB en U\$: 13.947.142,67

**Razón Social: DELAVAL SA**

Localidad. El Trebol

Productos Exportados: Cercas Eléctricas; Cajas de control para tanques abiertos; Intercambiador de placas; Paneles de lavado para tanques cerrados; Recuperadores de calor; Tanques abiertos; Tanques cerrados; Detergentes para ordeño; Filtros de leche; Contador celular DCC; Bretes; Manejo del rodeo; Medidores de leche/Indicadores; Puertas arreadoras; Puertas de corte; Pulsadores; Puntos de ordeño; Recibidores de leche; Salas de ordeño – Línea baja; Salas de ordeño – MidiLine™ (Línea Media)

Monto y volumen exportado

Volumen: 430.875,26 kg.

Monto FOB en U\$: 3.932.258,59

**Razón Social: DI BENEDETTO HNOS. S.A.**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: Retenes; O'Rings; Retenes de Válvula y Rodamientos de Embrague.

Monto y volumen exportado

Volumen: 27.706,32 kg.

Monto FOB en U\$: 291.568,53

**Razón Social: DI CICCIO JUAN ANGEL Y DI CICCIO NADIA S.H.**

---

Localidad: Santa Fe  
Productos Exportados: Plomo refinado  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 50.010 kg  
Monto FOB en U\$: 132.021,25

Razón Social: **DIAGRAMMA SA**  
Localidad: Santa Fe  
Productos Exportados: Cultivos de microorganismos aptos para la fabricación de alimentos  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 589,63 kg  
Monto FOB en U\$: 90.085

Razón Social: **DISTRIBUIDORA TOLEDO SRL**  
Localidad. Rosario  
Productos Exportados: Autopartes  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 49.239,82 kg.  
Monto FOB en U\$: 242.666,72

Razón Social: **DISTRIBUIR SA**  
Localidad. Rosario  
Productos Exportados: Bandas Pre-Curadas para Neumáticos Radiales y Convencionales.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 406082,89 kg.  
Monto FOB en U\$: 1.300.452,90

Razón Social: **DOLBI SA**  
Localidad: Avellaneda  
Productos Exportados: Maquinas, aparatos y artefactos de cosechar o trillar  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 610 kg  
Monto FOB en U\$: 3.000

Razón Social: **DOW AGROSCIENCES ARGENTINA SA**  
Localidad. Buenos Aires  
Productos Exportados: Coadyuvantes, insecticidas, herbicidas, semillas hibrididad de sorgo  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 6.367.546,96 kg.  
Monto FOB en U\$: 13.536.695,40

Razón Social: **DOW QUIMICA ARGENTINA SA**  
Localidad. Buenos Aires  
Productos Exportados: latex, eteres de tripropilenglicol  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 20.631.657,50 kg.  
Monto FOB en U\$: 36.514.564,44

Razón Social: **DRAPPO MATEO SEGUNDO NORBER**  
Localidad. El Trebol  
Productos Exportados: Maquinas ordeñadoras y sus insumos.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 3.701,92 kg.

---

Monto FOB en U\$: 160.642,22

Razón Social: **EL TIMON SRL**

Localidad: Villa Constitución

Productos Exportados: Pescado congelado

Monto y volumen exportado

Volumen: 507.000 kg.

Monto FOB en U\$: 278.300

Razón Social: **ELECTROMECANICA VIC SACIFI**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Autopartes

Monto y volumen exportado

Volumen: 312.318,50 kg.

Monto FOB en U\$: 1.615.188,96

Razón Social: **ELVAR BELTRANDO E HIJOS S.R.L**

Localidad: El Trebol

Productos Exportados: Bombas de Vacío, Motorreductores; Bombas Centrifugas, Bombas a Diafragmas y Bombas Autocebantes.

Monto y volumen exportado

Volumen: 621,90 kg.

Monto FOB en U\$: 46.293,70

Razón Social: **ENRIQUE J. MUZZIO**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Mangueras industriales y para usos sanitarios; Juntas para Pasteurizadores, enfriadores y Evaporadores a placa; Juntas para Hombre; Rotores elásticos para bomba; Cuerdas, perfiles, burletes; O'rings y retenes de gomas; Empaquetaduras y sellos; Juntas para uniones dobles; Pistola de lavados; Acoplamientos elásticos; Goma en plancha; Bombas sanitarias

Monto y volumen exportado

Volumen: 913,41 kg.

Monto FOB en U\$: 28.736,80

Razón Social: **EPTA ARGENTINA SA**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Maquinaria de refrigeración.

Monto y volumen exportado

Volumen: 74.196,42 kg.

Monto FOB en U\$: 607.380,64

Razón Social: **ESPAQFE INGENIERIA SA**

Localidad: Santa Fe

Productos Exportados: tubos y accesorios para tubería de plástico reforzados o combinados con metales; Placas, hojas y tiras de caucho vulcanizado sin endurecer; Bridas de fundición; Trenzas, eslingas y artículos similares, de hierro o acero; bombas centrífugas; Intercambiadores de calor tubulares metálicos.

Monto y volumen exportado

Volumen: 111.295,26 kg

Monto FOB en U\$: 2.786.815,38

Razón Social: **ESSEN ALUMINIO SA**

Localidad: Venado Tuerto

Productos Exportados: cacerolas de aluminio.

Monto y volumen exportado

---

Volumen: 1.984,50 kg  
Monto FOB en U\$: 26.598,20

Razón Social: **ESTABLECIMIENTOS CHIAZA SA**  
Localidad. Capitan Bermudez  
Productos Exportados: Válvulas con fallas. desperdicios  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 796 kg.  
Monto FOB en U\$: 54.480

Razón Social: **ESTABLECIMIENTOS SAN IGNACIO SA**  
Localidad. Sauce Viejo  
Productos Exportados: crema de leche, dulce de leche, quesos  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 76.681,10 kg.  
Monto FOB en U\$: 337.447,73

Razón Social: **ETMA S.A.C.I.F.E.I.**  
Localidad: Rafaela  
Productos Exportados: tricetas y crucetas  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 20.853 kg.  
Monto FOB en U\$: 154.069,30

Razón Social: **EURO SA**  
Localidad. Villa Gobernador Galvez  
Productos Exportados: Productos derivados de carne vacuna.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 1.518.160 kg.  
Monto FOB en U\$: 1.134.336

Razón Social: **FABRICA ROSARINA DE ACCESORIOS FRA S.C.**  
Localidad. Rosario  
Productos Exportados: Espejos Retrovisores, Faros, Accesorios, Emblemas de Seguridad Retroreflectantes para Camiones, Buses, Máquinas Agrícolas y Automóviles.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 4.177,62 kg.  
Monto FOB en U\$: 70.247,20

Razón Social: **FAIART ARGENTINA SA**  
Localidad. Capitán Bermúdez  
Productos Exportados: vajillas de porcelana  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 9.260,47 kg.  
Monto FOB en U\$: 41.903,16

Razón Social: **FAPERSA ICSA**  
Localidad: Santa Fe  
Productos Exportados: partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de émbolo (pistón) de encendido por chispa  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 1.090.816,54 kg.  
Monto FOB en U\$: 5.387.850,96

Razón Social: **FERRUM SA DE CERAMICA Y METALURGIA**

---

Localidad. Buenos Aires  
Productos Exportados: tableros de fibra de madera de mediana densidad  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 5.262.920 kg.  
Monto FOB en U\$: 1.670.428

Razón Social: **FIGAR SRL**  
Localidad: Puerto Gaboto  
Productos Exportados: Sábalos y tarariras congelados  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 208.000 kg  
Monto FOB en U\$: 166.500

Razón Social: **FIMACO S.A.**  
Localidad: Esperanza  
Productos Exportados: Máquinas y aparatos de amasar o sobar, quebrantar, triturar, pulverizar, cribar, tamizar, homogeneizar, emulsionar o agitar  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 1.050 kg  
Monto FOB en U\$: 14.900

Razón Social: **FINEXCOR SRL**  
Localidad: Nelson  
Productos Exportados: Carne de animales de la especie bovina, deshuesada, fresca o refrigerada, congelada; Hígados de la especie bovina, congelados  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 1.756.428 kg.  
Monto FOB en U\$: 9.987.384,20

Razón Social: **FORNAX SRL**  
Localidad. Rosario  
Productos Exportados: Hornos, cocinas, anafes, freidoras, parrillas, tostadores.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 274 kg.  
Monto FOB en U\$: 1.965

Razón Social: **FRANCOVIGH S.A.**  
Localidad. Rosario  
Productos Exportados: División Chapas: Planchado de bobinas, Fraccionamiento, Estructuras y calderería; División Forja: Bridas y anillos, Forjados y estampados, Tratamientos térmicos, Mecanizados.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 444.355,80 kg.  
Monto FOB en U\$: 1.127.669,04

Razón Social: **FREMEC S.A.**  
Localidad. Rosario  
Productos Exportados: Cables de comando para Acelerador, Embrague, Freno, Capot y Velocímetros; Cables Varios.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 35.678,07 kg.  
Monto FOB en U\$: 320.729,50

Razón Social: **FRIAR SA**  
Localidad: Reconquista  
Productos Exportados: Carne fresca, refrigerada y deshuesada. Congelada

---

Monto y volumen exportado  
Volumen: 575414 kg.  
Monto FOB en U\$: 3.444.278,39

Razón Social: **FRIC ROT SAIC**  
Localidad. Rosario  
Productos Exportados: Amortiguadores  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 816.499,40 kg.  
Monto FOB en U\$: 5.125.258,43

Razón Social: **FRIGORIFICO PALADINI SA**  
Localidad. Villa Gobernador Galvez  
Productos Exportados: Línea Clásica: Cocidos, Crudos, Feteados al vacío, Frescos, Hamburguesas, Mortadelas, Salames, Salchichas, Salchichones, Untables; Línea Selecta: Feteados Selectos, Selectos.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 151.176 kg.  
Monto FOB en U\$: 995.813,50

Razón Social: **FRIMETAL SA**  
Localidad. Rosario  
Productos Exportados: Freezers, exhibidoras verticales refrigeradas  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 93,5 kg.  
Monto FOB en U\$: 400

Razón Social: **FRIO RAF SA**  
Localidad. Rafaela  
Productos Exportados: condensadores, evaporadores  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 4.018 kg.  
Monto FOB en U\$: 43.550,14

Razón Social: **FUNDEMAP SA**  
Localidad. San Lorenzo  
Productos Exportados: Productos para terminales automotrices y autopartistas, tales como cajas de dirección, cubre impulsores, tapas de alternador, soportes, etc.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 9.733,74 kg.  
Monto FOB en U\$: 69.254,79

Razón Social: **GARCIA HERMANOS AGROINDUSTRIAL SRL**  
Localidad: Gobernador Crespo  
Productos Exportados: quesos; lactosueros; leche en polvo  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 3.408.500 kg  
Monto FOB en U\$: 4.522.824

Razón Social: **GARRO FABRIL SA**  
Localidad: Venado Tuerto  
Productos Exportados: Caja de transmisión para máquinas agrícolas  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 1.520.574,86 kg  
Monto FOB en U\$: 13.059.003,05

---

**Razón Social: GEMINELLI SA**

Localidad. Perez

Productos Exportados: Inyección de Plásticos. Macetas; Organizadores y Canastos; Línea Limpieza: Baldes, Cuentones, Escobas, etc.; Línea cocina: Jarras, Tazas, Platos, Tablas, Bandejas, Bols, Ensaladeras, etc.; Línea Hogar: Perchas, Platos para Perros, etc.; Muebles para Jardin.

Monto y volumen exportado

Volumen: 10.665,21 kg.

Monto FOB en U\$: 82.499,80

**Razón Social: GENERAL MOTORS DE ARGENTINA S.R.L**

Localidad. Alvear

Productos Exportados: Vehículos

Monto y volumen exportado

Volumen: 110.018.952,10 kg.

Monto FOB en U\$: 836.300.882,20

**Razón Social: GENTEC S.R.L**

Localidad. Villa Constitución

Productos Exportados: Electrónica para el Agro. Medidor de Humedad; Monitor de Siembra; Monitor de Cosecha; Sistema de Control de Cosecha; Agricultura Precisa.

Monto y volumen exportado

Volumen: 59.991,82 kg.

Monto FOB en U\$: 1.892.761,93

**Razón Social: GIORGI SA**

Localidad. Fuentes

Productos Exportados: Arado de cinceles, cultivador de campo, rastras a disco, sembradoras.

Monto y volumen exportado

Volumen: 518,12 kg.

Monto FOB en U\$: 1.452,41

**Razón Social: GIULIANI HNOS. SA**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Plantas llave en mano y equipos para la elaboración de alimentos balanceados; Depósitos y silos aéreos metálicos galvanizados.

Monto y volumen exportado

Volumen: 60.036,08 kg.

Monto FOB en U\$: 384.407,14

**Razón Social: GRUPO CELULOSA MOLDEADA SA**

Localidad: Santa Fe

Productos Exportados: placas, láminas, hojas y tiras de polímeros de estireno; Cajas, cajones, jaulas y artículos similares de plástico; Bandejas para huevos de pasta de papel.

Monto y volumen exportado

Volumen: 7.678.042 kg

Monto FOB en U\$: 6.405.489

**Razón Social: GRUPO SICA METALURGICA ARGENTINA SA – SIPRE SA**

Localidad: Esperanza

Productos Exportados: Remolques y semirremolques cisternas; Recipientes para gas comprimido o licuado, de fundición, hierro o acero.

Monto y volumen exportado

Volumen: 533.518 kg

Monto FOB en U\$: 2.096.492

Razón Social: **GRUPO AUTOPARTES ROSARIO AGRUPACION DE COLABORACION EM**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: Autopartes

Monto y volumen exportado

Volumen: 25.351,64 kg.

Monto FOB en U\$: 214.780,67

Razón Social: **GT LABORATORIOS SRL**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: Reactivos para diagnostico

Monto y volumen exportado

Volumen: 140,42 kg.

Monto FOB en U\$: 5.914,05

Razón Social: **GUERRA SA**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: Acoplados; Baúl Lonado; Carga General; Furgón Duraluminio; Volcador.

Monto y volumen exportado

Volumen: 209.161 kg.

Monto FOB en U\$: 438.399,64

Razón Social: **HENARG SA**

Localidad. Alvear

Productos Exportados: tripas bovinas

Monto y volumen exportado

Volumen: 21.160 kg.

Monto FOB en U\$: 16.376

Razón Social: **HERRACORT S.A.**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: Herramientas para Fresado y Herramientas para Torneado.

Monto y volumen exportado

Volumen: 353,91 kg.

Monto FOB en U\$: 62.124,25

Razón Social: **HIDROBIOT SRL**

Localidad: Santo Tome

Productos Exportados: Aparatos de filtrar o depurar las demás bebidas.

Monto y volumen exportado

Volumen: 325 kg.

Monto FOB en U\$: 22.215,30

Razón Social: **HB MAQUINARIAS SA**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Depósitos y silos aéreos metálicos galvanizados; sinfines elevadores de granos; prensas pelletizadoras; Mezcladores horizontales para alimentos balanceados; Balanzas electrónicas tipo tolva para embolsado; Elevadores a cangilones para semillas; Extrusores de soja; Moledoras a martillos; Plantas elaboradoras de alimentos balanceados

Monto y volumen exportado

Volumen: 54.960 kg.

Monto FOB en U\$: 610.920

---

**Razón Social: ICI ARGENTINA SAIC**

Localidad. Buenos Aires

Productos Exportados: acido sulfúrico, sulfhidrato de sodio, sulfuro de sodio, sulfuro de carbono.

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.137.550 kg.

Monto FOB en U\$: 1.335.577,70

**Razón Social: ICTICOLA CORONDA SA**

Localidad: Coronda

Productos Exportados: Pescados congelados

Monto y volumen exportado

Volumen: 253.200 kg

Monto FOB en U\$: 194.742

**Razón Social: IMFA SRL**

Localidad. Armstrong

Productos Exportados: Accesorios para acoplados

Monto y volumen exportado

Volumen: 989 kg.

Monto FOB en U\$: 4.935,40

**Razón Social: IMPLE CAB S.R.L.**

Localidad. Granadero Baigorria

Productos Exportados: Cabinas Metálicas para Colhedoras e Tractores.

Monto y volumen exportado

Volumen: 300.378,48 kg.

Monto FOB en U\$: 3.129.783,87

**Razón Social: INDARGOM S.R.L**

Localidad. El Trebol

Productos Exportados: Grupo ordeñe milenium; diafragma pulsador tellmak; cupla conica sin sopapa 75 mm; tapa tacho plastica transparente; tacho leche aluminio 30 lts;

Monto y volumen exportado

Volumen: 4.793.11 kg.

Monto FOB en U\$: 35.666,67

**Razón Social: INDUSTRIA ARGENTINA DE LA INDUMENTARIA SA**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: bermudas, buzos, camisas, pantalones, trajes de baño.

Monto y volumen exportado

Volumen: 586,63 kg.

Monto FOB en U\$: 23.679,10

**Razón Social: INDUSTRIA METALURGICA EN ACERO INOXIDABLE SA**

Localidad. Rafaela

Productos Exportados: bombas centrífugas sanitarias, pailas para la elaboración de dulce de leche.

Monto y volumen exportado

Volumen: 60 kg.

Monto FOB en U\$: 1.500

**Razón Social: INDUSTRIAS AGRICOLAS ROSARIO SA**

Localidad. Casilda

Productos Exportados: palas, sembradoras, repuestos para sembradoras.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 79.184 kg.  
Monto FOB en U\$: 105.592,94

Razón Social: **INDUSTRIAS ERCA SA**

Localidad. Armstrong  
Productos Exportados: sembradoras  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 948,80 kg.  
Monto FOB en U\$: 9.843

Razón Social: **INDUSTRIAS FRIGORIFICAS RECREO SAIC**

Localidad: Recreo  
Productos Exportados: Hígados de la especie bovina, congelados.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 162.000 kg  
Monto FOB en U\$: 132.030

Razón Social: **INDUSTRIAS JOHN DEERE ARGENTINA S.A.**

Localidad. Rosario  
Productos Exportados: Maquinaria e implementos agrícolas.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 10.718.345,67 kg.  
Monto FOB en U\$: 92.694.478,22

Razón Social: **INDUSTRIAS PROFILA S.A.**

Localidad. Rosario  
Productos Exportados: Artículos plásticos de bazar, gastronomía, bebes; matrices diseñadas.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 36.454,13 kg.  
Monto FOB en U\$: 159.661,64

Razón Social: **INGENIERIA ASESORAMIENTO Y FABRICACION SA**

Localidad: Santa Fe  
Productos Exportados: Los demás aparatos y dispositivos, aunque se calienten eléctricamente, para el tratamiento de materias mediante el secado o secadores.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 468 kg  
Monto FOB en U\$: 29.000

Razón Social: **ING. LANGANONI Y CIA SRL**

Localidad. Rosario  
Productos Exportados: muelas abrasivas especiales y para molinos arroceros  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 4.440 kg.  
Monto FOB en U\$: 39.000

Razón Social: **INGENIERIA ELECTRONICA ARGENTINA SRL**

Localidad. Rosario  
Productos Exportados: Sistemas de adquisición de datos, caudalímetros y toma muestra para recolección de leche en tambo  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 680,50 kg.  
Monto FOB en U\$: 61.558,11

---

**Razón Social: INH SA**

Localidad: Sauce Viejo

Productos Exportados: Máquinas y aparatos para descascarillar cereales u hortalizas de vaina secas; aparatos elevadores o transportadores, de acción continua,

Monto y volumen exportado

Volumen: 805.865 kg

Monto FOB en U\$: 8.080.498,44

**Razón Social: INTERNATIONAL DIVISION SRL**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: bebederos y comederos de plástico para uso agrícola

Monto y volumen exportado

Volumen: 3.500 kg.

Monto FOB en U\$: 13.550

**Razón Social: JAIME SERRAT E HIJO S.R.L**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: Fuelles para Caja de Dirección; Suspensión; Transmisión.

Monto y volumen exportado

Volumen: 11.469,61 kg.

Monto FOB en U\$: 123.522,60

**Razón Social: JAS SAIC**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: guardas cerámicas decoradas, piezas en cerámicas.

Monto y volumen exportado

Volumen: 3.197,41 kg.

Monto FOB en U\$: 26.911,29

**Razón Social: JBS ARGENTINA SA**

Localidad. Villa Gobernador Galvez

Productos Exportados: Caldos y Extractos; Carnes Cocidas Congeladas; Carnes Crudas; Carnes Enlatadas; Fiambres; Hamburguesas y Salchichas.

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.261.921,26 kg.

Monto FOB en U\$: 5.883.663,28

**Razón Social: JOSE G MENENDEZ Y CIA SC**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: montacargas, allanadoras rotativas, tablonces metálicos, cortadoras de mosaicos, baldes para hormigón

Monto y volumen exportado

Volumen: 7.967,90 kg.

Monto FOB en U\$: 24.350,40

**Razón Social: JOSE ITURROSPE SAIC**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: guillotinas y prensas hidráulicas

Monto y volumen exportado

Volumen: 61.420 kg.

Monto FOB en U\$: 344.596

**Razón Social: JUAN BAUTISTA BOSIO SA**

Localidad. El Trebol

Productos Exportados: Cercas Eléctricas; Materiales para Confort de las vacas; Cajas de control para tanques abiertos; Intercambiador de placas; Paneles de lavado para

tanques cerrados; Recuperadores de calor; Tanques abiertos; Tanques cerrados; Detergentes para ordeño; Filtros de leche; Contador celular DCC; Bretes; Manejo del rodeo; Medidores de leche/Indicadores; Puertas arreadoras; Puertas de corte; Pulsadores; Puntos de ordeño; Recibidores de leche; Salas de ordeño – Línea baja; Salas de ordeño – MidiLine™ (Línea Media); Salas de ordeño – Rotativas; Sistema de ordeño móvil DeLaval; Unidades de ordeño; Systema directo al tarro DeLaval; Bomba de Vacío; etc.

Monto y volumen exportado

Volumen: 124.710,40 kg.

Monto FOB en U\$: 1.964.058,81

Razón Social: **JUAN J. BAIML E HIJO S.R.L**

Localidad. Cañada de Gomez

Productos Exportados: Faros de Posición; Faros Traseros; Faros de Stop; Faros Flexibles; Faros Electrónicos; Faros Plafonier; Soportes; Faros Ilumina Patente; Reflectores; Exhibidores; Reflectores; Faros de Advertencia y Giro Delantero.

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.032,54 kg.

Monto FOB en U\$: 22.314,27

Razón Social: **JUNTAS ILLINOIS SACI**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: Juntas para motores de vehículos

Monto y volumen exportado

Volumen: 2.637,83 kg.

Monto FOB en U\$: 65.496,02

Razón Social: **KRETZ SA**

Localidad. Pueblo Esther

Productos Exportados: Balanzas industriales, indicador digital de peso

Monto y volumen exportado

Volumen: 408,50 kg.

Monto FOB en U\$: 2.451,33

Razón Social: **LA CRIOLLA ESTABLECIMIENTO METALURGICO S.A**

Localidad. Las Rosas

Productos Exportados: Casillas Rurales

Monto y volumen exportado

Volumen: 7.115 kg.

Monto FOB en U\$: 57.607

Razón Social: **LE GURIE S.A**

Localidad. Alvarez

Productos Exportados: Productos Alimenticios (lenteja; arvejas, maiz pisingallo, maiz colorado, harina de maiz, girasol confitero, girasol rayado, avena, avena pelada, cebada, alpiste, mijo (verde, amarillo, rojo), porotos (negro, rojo, alubia,pallar), chickpeas, lino, colza, trigo, harina de trigo

Monto y volumen exportado

Volumen: 567.660 kg.

Monto FOB en U\$: 275.451,80

Razón Social: **LEGUMBRAS SRL**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: Arvejas, lentejas, maíz pisingallo

Monto y volumen exportado

Volumen: 5.880.400 kg.

---

Monto FOB en U\$: 3.236.110,40

Razón Social: **LHERITIER ARGENTINA SA**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Dispensadores de plástico de los tipos utilizados para golosinas, incluso presentados con golosinas; bombones, caramelos

Monto y volumen exportado

Volumen: 100.206,61 kg.

Monto FOB en U\$: 165.192,35

Razón Social: **LIMANSKY SA**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Almohadas de espuma de poliuretano; Espuma de poliuretano; Recortes de espuma de poliuretano; Somniers; Colchones de espuma de poliuretano; Colchones de resortes; Cubre colchones.

Monto y volumen exportado

Volumen: 114.990,42 kg.

Monto FOB en U\$: 388.605,17

Razón Social: **LIPARI JOSE ENRIQUE**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: Cajas gavetas monederos, fechadores térmicos, selladoras

Monto y volumen exportado

Volumen: 10 kg.

Monto FOB en U\$: 40

Razón Social: **LOS OLIVARES**

Localidad: Venado Tuerto

Productos Exportados: Cosechadoras de aceitunas y cítricos.

Monto y volumen exportado

Volumen: 129,38 kg

Monto FOB en U\$: 3.025,78

Razón Social: **MAGNASCO HNOS SA**

Localidad. Buenos Aires

Productos Exportados: Quesos rallado, de pasta dura.

Monto y volumen exportado

Volumen: 238.174 kg.

Monto FOB en U\$: 1.211.091,40

Razón Social: **MAHLE ARGENTINA S.A.**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Válvulas de escape para motores a explosión, válvulas de admisión para motores a explosión, guías y asientos de válvulas.

Monto y volumen exportado

Volumen: 572.006,84 kg.

Monto FOB en U\$: 16.187.496,54

Razón Social: **MANGUERAS HIDRAULICAS S.A.**

Localidad. Villa Constitución

Productos Exportados: Mangueras hidráulicas

Monto y volumen exportado

Volumen: 159.788,94 kg.

Monto FOB en U\$: 2.794.785,79

Razón Social: **MANTOVANI ELIO ARMANDO**

---

Localidad. Tostado  
Productos Exportados: tanques australianos, molinos de viento.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 15.232,79 kg.  
Monto FOB en U\$: 84.862

Razón Social: **MAQUINAS AGRICOLAS OMBU S.A.**  
Localidad. Las Parejas  
Productos Exportados: Maquinaria Agrícola y Remolques.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 37.516,90 kg.  
Monto FOB en U\$: 213.901

Razón Social: **MARANGONI MARIA INES Y OTROS S.H**  
Localidad: Santo Tomé  
Productos Exportados: Plomo refinado  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 25.000 kg.  
Monto FOB en U\$: 73.025

Razón Social: **MARRACINO HNOS SRL**  
Localidad. Funes  
Productos Exportados: Revestimientos Industriales: Pisos, Piletas, Fosas de Achique, Cámaras y Canaletas, Muros y Paredes.; Tratamientos y Preparaciones de Superficies: Granallado Ecológico  
Granallado a Presión, Escarificado, Tratamiento y Revestimientos Varios, Espuma de Poliuretano Spray. Procesos de electrodisolución anódica de metales; construcciones: tabiques y cielorrasos de durlock;  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 21.413,03 kg.  
Monto FOB en U\$: 54.663,57

Razón Social: **MASTERGOM S.R.L.**  
Localidad. Rosario  
Productos Exportados: Manufacturas de caucho  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 39.336,20 kg.  
Monto FOB en U\$: 1.041.124,47

Razón Social: **MATTIEVICH S.A.**  
Localidad. Carcaraña  
Productos Exportados: Cortes Bovinos Congelados, Refrigerados, Envasados al Vacío; Sebo Industrial; Cueros; Expellers de Carne y Hueso; Chacinados; Hamburguesas y Cerdos.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 161.028 kg.  
Monto FOB en U\$: 1.411.694,80

Razón Social: **MENINI S.A.**  
Localidad. Rosario  
Productos Exportados: Hornos para panificación.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 7.469 kg.  
Monto FOB en U\$: 42.590

Razón Social: **MERCOFRÍO S.A.**

---

Localidad: Rafaela  
Productos Exportados: Repuestos para equipos de refrigeración  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 11.005 kg.  
Monto FOB en U\$: 166.625

Razón Social: **METALBO S.A.**  
Localidad. Rosario  
Productos Exportados: Puertas exhibidoras; Walk-in-Cooler; Puertas Corredizas; Paneles; Tapas para Freezer; Estantes de Alambres; Cenafas y Accesorios.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 268.187 kg.  
Monto FOB en U\$: 1.806.678,73

Razón Social: **METALTECNICA SRL**  
Localidad. Rosario  
Productos Exportados: maquinas pulverizadoras, cadenas, cuchillas, repuestos agrícolas  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 53.066,5 kg.  
Monto FOB en U\$: 177.713

Razón Social: **METALURGICA PICOTTO SRL**  
Localidad. Rosario  
Productos Exportados: cepilladoras combinadas, moldureras, machimbradoras.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 5.034 kg.  
Monto FOB en U\$: 81.500

Razón Social: **METALURGICA R D C S.R.L**  
Localidad. Rosario  
Productos Exportados: Metalurgica  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 1.387,40 kg.  
Monto FOB en U\$: 16.933,30

Razón Social: **METALURGICA ROSARINA DE FUNDICION S.R.L**  
Localidad. Rosario  
Productos Exportados: Metalurgica  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 3.807.644,35 kg.  
Monto FOB en U\$: 2.592.653,08

Razón Social: **MILKAUT S.A.**  
Localidad: Frank  
Productos Exportados: Lactosuero, leche en polvo, quesos, lactosa y jarabe de lactosa  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 9.086.227,21 kg  
Monto FOB en U\$: 26.884.772,40

Razón Social: **MOLFINO HNOS. S.A.**  
Localidad: Rafaela  
Productos Exportados: Quesos Danbo; Quesos Pratto; Quesos de pasta semidura tipo Gouda y Tilsit; Manteca natural; Leche descremada en polvo; Leche entera en polvo;  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 5.996.881 kg.

---

Monto FOB en U\$: 14.364.269,83

Razón Social: **MOLINO CHABAS SA**

Localidad: Chabas

Productos Exportados: PRODUCTOS: Harinas; SUBPRODUCTOS: Semolin, Afrechillo Integral, Afrecho o Salvado, Semita y Rebacillo.

Monto y volumen exportado

Volumen: 20.490.000 kg.

Monto FOB en U\$: 7.281.731,71

Razón Social: **MOLINO MATILDE S.A.**

Localidad: Matilde

Productos Exportados: Harina de trigo fortificada con hierro y vitaminas, con adición de aditivos

Monto y volumen exportado

Volumen: 20.080.500 kg

Monto FOB en U\$: 7.628.084,50

Razón Social: **MOLINO VICTORIA S.A.**

Localidad: María Juana

Productos Exportados: Harina de trigo; alimentos balanceados para bovinos

Monto y volumen exportado

Volumen: 2.555.000 kg.

Monto FOB en U\$: 829.494

Razón Social: **MOLINOS BENVENUTO S.A.**

Localidad: Roldan

Productos Exportados: Harinas

Monto y volumen exportado

Volumen: 3.450.000 kg.

Monto FOB en U\$: 1.258.524,10

Razón Social: **MOLINOS JUAN SEMINO S.A.**

Localidad: Carcaraña

Productos Exportados: Harinas

Monto y volumen exportado

Volumen: 6.780.285 kg.

Monto FOB en U\$: 5.851.210

Razón Social: **MOLINOS RIO DE LA PLATA SA**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: aceite de girasol comestible, aceite de soja en bruto y comestible

Monto y volumen exportado

Volumen: 8.911.994,44 kg.

Monto FOB en U\$: 20.309.584,46

Razón Social: **MOLINOS Y ESTABLECIMIENTOS HARINEROS BRUNING S.A.**

Localidad: San Jorge

Productos Exportados: Harinas

Monto y volumen exportado

Volumen: 2.021.500 kg.

Monto FOB en U\$: 846.075

Razón Social: **MOTOR PARTS S.A.**

Localidad: Lehmann

---

Productos Exportados: Válvulas para motores  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 21.301 kg.  
Monto FOB en U\$: 438.128,41

Razón Social: **MULTIQUIM S.R.L**  
Localidad. Rosario  
Productos Exportados: Minerales  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 64.380 kg.  
Monto FOB en U\$: 13.012,14

Razón Social: **NESAGLO SA**  
Localidad. Ceres  
Productos Exportados: lingotes de plomo  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 129.010 kg.  
Monto FOB en U\$: 285.225

Razón Social: **NESTLE ARGENTINA SA**  
Localidad. Santo Tome  
Productos Exportados: alimentos balanceados para gatos y perros  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 10.000 kg.  
Monto FOB en U\$: 50.000

Razón Social: **NGR SA**  
Localidad. Rosario  
Productos Exportados: Piezas plásticas  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 44.745 kg.  
Monto FOB en U\$: 203.580

Razón Social: **NIDERA SA**  
Localidad. Buenos Aires  
Productos Exportados: aceite de lino y de girasol, maíz, trigo y soja para siembra  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 244.200 kg.  
Monto FOB en U\$: 279.470,42

Razón Social: **OBLAN SA**  
Localidad: Santa Fe  
Productos Exportados: Filtros y partes, de entrada de aire para motores de encendido por chispa o comprensión.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 91.567,82 kg  
Monto FOB en U\$: 1.248.885,77

Razón Social: **ONEGA HERNAN GERARDO**  
Localidad. Las Parejas  
Productos Exportados: Aceite de petroleo  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 5.764.361,92 kg.  
Monto FOB en U\$: 1.208.507,52

Razón Social: **OTERMIN JORGE RAUL**

---

Localidad. Rosario  
Productos Exportados: Autopartes y agropartes  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 8.836,58 kg.  
Monto FOB en U\$: 65.521

Razón Social: **OVER ORGANIZACION VETERINARIA REGIONAL SRL**  
Localidad: San Vicente  
Productos Exportados: Antibióticos intramamarios; Antibióticos y quimioterapicos inyectables; Antiparasitariso endectocidas; Reproductivos; Antinflamatorios; Antiparasitarios externos.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 265,41 kg.  
Monto FOB en U\$: 23.198,22

Razón Social: **OVOPROT INTERNACIONAL SA**  
Localidad: Sauce Viejo  
Productos Exportados: Yemas de huevos de ave secas o deshidratadas; Claras de huevos de ave secas o deshidratadas; Huevos de ave secos o deshidratados.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 24.000 kg.  
Monto FOB en U\$: 114.000

Razón Social: **PALACIOS ANA LAURA**  
Localidad: Coronda  
Productos Exportados: máquinas, aparatos y artefactos agrícolas, hortícolas o silvícolas  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 1.000 kg  
Monto FOB en U\$: 12.950

Razón Social: **PAMPA CHEESE SA**  
Localidad: Progreso  
Productos Exportados: Queso fresco mozzarella  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 98.500 kg  
Monto FOB en U\$: 280.575

Razón Social: **PANIFICACION NUEVO RUMBO SRL**  
Localidad. Rosario  
Productos Exportados: Productos panificados  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 85.086,45 kg.  
Monto FOB en U\$: 296.434,14

Razón Social: **PAPELTECNICA SAIC**  
Localidad. Rafaela  
Productos Exportados: envases de cartón corrugado  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 498 kg.  
Monto FOB en U\$: 9.150

Razón Social: **PARANA METAL SA**  
Localidad. Villa Constitucion

---

Productos Exportados: Piezas y Partes fundidas para la Industria Automotriz (blocks de motores, tambores y discos de frenos, carcazas de diferencial, tapas de cojinetes, volantes, cubos de ruedas).

Monto y volumen exportado

Volumen: 39.870.025,05 kg.

Monto FOB en U\$: 74.640.827,05

Razón Social: **PB LEINER ARGENTINA SA**

Localidad: Sauce Viejo

Productos Exportados: Gelatina para aplicaciones alimenticias, nutracéuticas y cosméticas

Monto y volumen exportado

Volumen: 80.000 kg

Monto FOB en U\$: 383.990

Razón Social: **PESQUERA SANTA FE SRL**

Localidad: Santa Fe

Productos Exportados: Pescados congelados

Monto y volumen exportado

Volumen: 175.000 kg

Monto FOB en U\$: 152.850

Razón Social: **PETROBRAS ENERGIA S.A.**

Localidad: Puerto General San Martin

Productos Exportados: Caucho (para fabricar neumáticos, calzados y otros productos), Solventes aromáticos

Monto y volumen exportado

Volumen: 650.766.693 kg.

Monto FOB en U\$: 477.191.820,80

Razón Social: **PETROQUIMICA BERMUDEZ S.A.**

Localidad: Capitan Bermudez

Productos Exportados: Químicos

Monto y volumen exportado

Volumen: 388.100 kg.

Monto FOB en U\$: 78.814,58

Razón Social: **PLA S.A.**

Localidad: Las Rosas

Productos Exportados: Pulverizadores Autopropulsados, Pulverizadores de Arrastre, Sembradoras, Intersembradoras y Fertilizadoras.

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.678.919,77 kg.

Monto FOB en U\$: 2.926.314,73

Razón Social: **PLASTICOS RAFAELA SA**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: moldes para quesos

Monto y volumen exportado

Volumen: 4.340,95 kg.

Monto FOB en U\$: 87.655,80

Razón Social: **POWER CHAIN SRL**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: transportadores para cereales, cadenas de acero

Monto y volumen exportado

---

Volumen: 28.331 kg.  
Monto FOB en U\$: 256.540,12

Razón Social: **PRIMO Y CIA SA**

Localidad: San Carlos Centro

Productos Exportados: Máquinas y aparatos de llenar, cerrar, capsular, tapar, taponar o etiquetar botellas; aparatos y dispositivos, aunque se calienten eléctricamente, para el tratamiento de materias mediante operaciones que impliquen un cambio de temperatura

Monto y volumen exportado

Volumen: 27.515 kg

Monto FOB en U\$: 2.172.580

Razón Social: **PRODUCTORA ALIMENTARIA SA**

Localidad: Santa Fe

Productos Exportados: Cerveza de Malta

Monto y volumen exportado

Volumen: 71.818,56 kg

Monto FOB en U\$: 55.206,80

Razón Social: **PRODUCTOS FERRARIS SRL**

Localidad. Chañar Ladeado

Productos Exportados: galletas dulces y semidulces

Monto y volumen exportado

Volumen: 3.744 kg.

Monto FOB en U\$: 6.815

Razón Social: **PRODUCTOS VETERINARIOS SA**

Localidad: Santa Fe

Productos Exportados: Medicamentos para medicina veterinaria

Monto y volumen exportado

Volumen: 138,67 kg

Monto FOB en U\$: 4.017

Razón Social: **PROIND INGENIERIA SRL**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: aisladores de media y baja tensión, resistores de accionamiento, bancos de carga resistivos

Monto y volumen exportado

Volumen: 611,50 kg.

Monto FOB en U\$: 9.872,58

Razón Social: **QUICKFOOD S.A.**

Localidad. San Jorge

Productos Exportados: Productos y Subproductos cárnicos.

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.053.930,13 kg.

Monto FOB en U\$: 6.656.765,55

Razón Social: **RAFAELA ALIMENTOS S.A.**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Menudencias, carne bovina cocida/congelada/en cortes.

Monto y volumen exportado

Volumen: 627.830 kg.

Monto FOB en U\$: 3.200.981,20

---

Razón Social: **RAFAELA MOTORES S.A.**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Bombas de vacío

Monto y volumen exportado

Volumen: 5.961,21 kg.

Monto FOB en U\$: 211.809,60

Razón Social: **REAGENTS S.A.**

Localidad. San Lorenzo

Productos Exportados: Reactivos Analíticos y Productos Químicos Industriales.

Monto y volumen exportado

Volumen: 3.069.489,47 kg.

Monto FOB en U\$: 1.541.644,14

Razón Social: **REMOLQUES OMBU SA**

Localidad. Las Parejas

Productos Exportados: Acoplados, semirremolques

Monto y volumen exportado

Volumen:4.447,84 kg.

Monto FOB en U\$: 52.593,48

Razón Social: **RETENES SAV**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: Retenes y O-rings.

Monto y volumen exportado

Volumen: 231.160,15 kg.

Monto FOB en U\$: 2.249.699,08

Razón Social: **RG FRENOS S.A.**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Repuestos para frenos

Monto y volumen exportado

Volumen: 96.889,61 kg.

Monto FOB en U\$: 470.498,78

Razón Social: **RIAL SA**

Localidad. Correa

Productos Exportados: Clasificador Abierto Motorizado, Base corredera, Poleas,

Tensores para Bandas Abrasivas; Equipos para Grúas (Piezas y Ventosas),

Herramientas, Maquinas y Mesas.

Monto y volumen exportado

Volumen: 11.212,43 kg.

Monto FOB en U\$: 118.971,25

Razón Social: **RODEG SA**

Localidad. El Trebol

Productos Exportados: Accesorios, Bretes, Enfriadores de Leche y Equipos de Ordeño.

Monto y volumen exportado

Volumen: 38.815,38 kg.

Monto FOB en U\$: 512.890,13

Razón Social: **ROIA Y CIA SA**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: Balanzas electrónicas, cortadora de carne, picadora de carne, sierras para la carnicería

---

Monto y volumen exportado  
Volumen: 7.156,24 kg.  
Monto FOB en U\$: 53.328,34

Razón Social: **ROMAN Y MARINONI S.A.**  
Localidad. Rosario  
Productos Exportados: Maquinas y Autopartes especiales.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 35.844,20 kg.  
Monto FOB en U\$: 1.379.205,52

Razón Social: **RONALB SRL**  
Localidad. Alvarez  
Productos Exportados: Lenteja Nacional, Arvejas Verdes Enteras, Arvejas Verdes Partidas, Maíz Pisingallo, Maíz Colorado, Maíz Blanco, Girasol Confitero, Girasol Rayado, Avena Entera, Avena Pelada, Alpiste, Mijo (verde, amarillo y colorado), Poroto Negro, Poroto Colorado, Poroto Alubia, Poroto Pallar, Poroto Manteca, Poroto de Soja, Garbanzo, Maíz Blanco Partido (mazamorra), Maíz Colorado Partido (mazamorra), Harinas de Maíz Aromáticas y Mani.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 16.809.300 kg.  
Monto FOB en U\$: 9.368.320

Razón Social: **RUEDAS EB SRL**  
Localidad. Fighiera  
Productos Exportados: llantas y ruedas de aleación livianas  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 17.313,60 kg.  
Monto FOB en U\$: 69.254,40

Razón Social: **SA LITO GONELLA E HIJO ICFI**  
Localidad: Esperanza  
Productos Exportados: Recipientes para gas comprimido o licuado, de fundición, hierro o acero; Remolques y semirremolques cisternas.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 1.479.285 kg  
Monto FOB en U\$: 6.760.879,10

Razón Social: **SABBADINI CARLOS ANTONIO**  
Localidad. Rosario  
Productos Exportados: Servicios de Comercio Exterior  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 823,74 kg.  
Monto FOB en U\$: 23.879,91

Razón Social: **SADESA S.A.**  
Localidad: Esperanza  
Productos Exportados: cueros y pieles curtidos de bovinos o equinos.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 129.251,10 kg  
Monto FOB en U\$: 2.683.487,03

Razón Social: **SANCOR CUL**  
Localidad: Sunchales

---

Productos Exportados: Dulce de leche; Quesos de pasta dura; Quesos de pasta semidura; Manteca natural; Leche descremada en polvo; Leche entera en polvo; Queso rallado

Monto y volumen exportado

Volumen: 8.084.497,81 kg.

Monto FOB en U\$: 29.553.925,08

Razón Social: **SAN DIEGO SA**

Localidad. Alvear

Productos Exportados: bobinadora de chapa, wrappers, carro compensador para galvanizado, colector de gases coquería, cuadradora de tubos, tensor de polea del alto horno.

Monto y volumen exportado

Volumen: 26.040 kg.

Monto FOB en U\$: 102.750

Razón Social: **SCHEIMBERG VIDRIOS SA**

Localidad. Villa Gobernador Galvez

Productos Exportados: cristales curvos templados

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.020 kg.

Monto FOB en U\$: 4.570

Razón Social: **SCHELLHAS ERIC GERMAN**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: Instrumental para el rubro óptico y oftalmológico

Monto y volumen exportado

Volumen: 202,96 kg.

Monto FOB en U\$: 32.309

Razón Social: **SCRAM SRL**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: Reóstato, Resistores, Bancos de Resistencias, Potenciómetros, Resistencias Calentadoras, Productos Ferroviarios

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.209,87 kg.

Monto FOB en U\$: 12.778,07

Razón Social: **SEMINIUM S.A. (La Tijereta)**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: Híbridos y Agroquímicos.

Monto y volumen exportado

Volumen: 246.720,27 kg.

Monto FOB en U\$: 1.375.046,30

Razón Social: **SENSOR AUTOMATIZACION AGRICOLA S.A.**

Localidad. Totoras

Productos Exportados: Equipos electrónicos para automatización de maquinaria agrícola.

Monto y volumen exportado

Volumen: 41.146,90 kg.

Monto FOB en U\$: 2.935.703,18

Razón Social: **SIEMBRA NEUMATICA S.R.L**

Localidad. Rosario

---

Productos Exportados: Sembradora MSO, Enterrador ISX, Transplantadora de control total, Desbrotadoras y Podadoras de Sarmientos.

Monto y volumen exportado

Volumen: 4.875,10 kg.

Monto FOB en U\$: 258.231,22

Razón Social: **SIMES SA**

Localidad: Santa Fe

Productos Exportados: instrumentos, aparatos y máquinas para medida o control; Máquinas y aparatos de amasar o sobar, quebrantar, triturar, pulverizar, cribar, tamizar, homogeneizar, emulsionar o agitar; Juntas o empaquetaduras de caucho vulcanizado sin endurecer.

Monto y volumen exportado

Volumen: 2.663,15 kg

Monto FOB en U\$: 144.423,50

Razón Social: **SIPEL SRL**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Basculas, balanzas e indicadores digitales

Monto y volumen exportado

Volumen: 34 kg.

Monto FOB en U\$: 3.002

Razón Social: **SNAE ARGENTINA SA**

Localidad: Santo Tomé

Productos Exportados: Llaves de ajuste de mano, tenazas, alicates, destornilladores, Vástagos de destornilladores intercambiables

Monto y volumen exportado

Volumen: 56.449,63 kg.

Monto FOB en U\$: 646.772,86

Razón Social: **SODECAR S.A.**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Carne vacuna congelada y enfriada, paleta cocida, salame, salamín, mortadela, jamón crudo, jamón cocido, longaniza, salchichón.

Monto y volumen exportado

Volumen: 11.729 kg.

Monto FOB en U\$: 73.243,40

Razón Social: **SOFA ARTE SACIFEI**

Localidad: Santa Fe

Productos Exportados: cómodas, sillas de metal y tapizadas en cuero, mesas de luz de madera.

Monto y volumen exportado

Volumen: 852 kg.

Monto FOB en U\$: 16.201,50

Razón Social: **SOLARI HECTOR RAFAEL (Industria Metalúrgica Omega).**

Localidad: El Trebol

Productos Exportados: artículos, implementos, tanques termos, accesorios y repuestos, equipos y maquinas ordeñadoras para el sector lechero.

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.852,45 kg.

Monto FOB en U\$: 43.366,54

Razón Social: **SOLIDSTATE CONTROLS INC DE ARGENTINA SRL**

---

Localidad. Rosario  
Productos Exportados: convertidores eléctricos, rectificadores de corriente  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 15.412 kg.  
Monto FOB en U\$: 560.000

Razón Social: **SOLUCIONES INTEGRALES DE INGENIERIA Y DESARROLLO SRL**  
Localidad: Avellaneda  
Productos Exportados: Instrumentos, aparatos y máquinas para medida o control  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 346,60 kg.  
Monto FOB en U\$: 45.813,37

Razón Social: **SUBPRODUCTOS GANADEROS ROSARIO S A I C Y F (SUGAROSA).**  
Localidad. Rosario  
Productos Exportados: Productos y Subproductos cárnicos.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 354.000 kg.  
Monto FOB en U\$: 332.660

Razón Social: **SUC DE ALFREDO WILLINER S.A.**  
Localidad: Rafaela  
Productos Exportados: Dulce de leche; Quesos de pasta dura tipo Parmesano; Quesos de pasta semidura tipo Gouda; Manteca natural; Leche descremada en polvo; Quesos de pasta dura tipo Reggianito; Leche entera en polvo; Quesos de pasta dura tipo Sardo; Quesos de pasta semidura tipo Mozzarella; Filata; Queso rallado  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 19.805.749,60 kg.  
Monto FOB en U\$: 51.643.467,30

Razón Social: **TABORDA NELIDA, TABORDA ALEJANDRO Y BAR NIDIA SH**  
Localidad: Santa Fe  
Productos Exportados: Partes de radiadores para vehículos automóviles  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 3.006,51 kg  
Monto FOB en U\$: 22.100,52

Razón Social: **TALLERES GAN MAR SRL**  
Localidad. Frontera  
Productos Exportados: carrillos de traslación, cortadoras de metales, motones para sogas, polipastos manuales  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 7.163,93 kg.  
Monto FOB en U\$: 32.959,74

Razón Social: **TECMEC SUDAMERICA S.A.**  
Localidad: Rafaela  
Productos Exportados: Máquinas agitadoras de pintura; Mixer giroscópicos; Máquinas dosificadoras automáticas  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 1.964,29 kg.  
Monto FOB en U\$: 47.274,95

Razón Social: **TECNAR SRL**  
Localidad: Santa Fe

---

Productos Exportados: aparatos de filtrar o depurar líquidos  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 200 kg.  
Monto FOB en U\$: 27.000

Razón Social: **TERMOPLASTICA ROSARIO SRL**  
Localidad: Rosario  
Productos Exportados: Accesorios plásticos para el automotor  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 15.502,80 kg.  
Monto FOB en U\$: 85.607

Razón Social: **TOPLINE ENGINEERING ARGENTINA SA**  
Localidad: Rafaela  
Productos Exportados: tapas de cilindros  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 1.000 kg.  
Monto FOB en U\$: 17.000

Razón Social: **TRAC SA**  
Localidad: Rosario  
Productos Exportados: Correas UNIPLY, Protecciones antiabrasivas UREPLY, Cangilones, Productos varios (Grampas, Cemento, Bulones),  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 31.424 kg.  
Monto FOB en U\$: 163.216,49

Razón Social: **TECNOGOM SRL**  
Localidad: Rosario  
Productos Exportados: Aros para tuberías de PVC, Anillos O´ring, Arandelas planas, Juntas planas y ranuradas, Juntas para pasteurizadores, Pasacables, Tapones, Rotores, Planchas, Bujes, Rolos y rodillos, Empaquetaduras, Dedos desplumadores de aves, Fuelles, Caños, Ventosas, Cubetas, Tacos, Soportes, Diafragmas, Antibivadores, Baldosas, Capuchones, Membranas, Bujes silentblock, Válvulas, Retenes, Guardapolvos, Guarniciones, Sopapas, Burletes, Perfiles, Aisladores eléctricos,  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 8.424,74 kg.  
Monto FOB en U\$: 104.709,35

Razón Social: **TERRAGENE S.R.L**  
Localidad: Rosario  
Productos Exportados: indicadores Biológicos (Autocontenidos, Tiras, Discos, Suspensiones con esporas e incubadoras), Indicadores Químicos (Rollo de cinta autoadhesivas, Rollo de tiras autotroqueladas,  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 21.497,83 kg.  
Monto FOB en U\$: 184.143,31

Razón Social: **TRANSCADEN S.R.L**  
Localidad: Rosario  
Productos Exportados: Acoplamientos, Correas, Discos y Piñones, Fuelles y Cubiertas, Cadenas, Motores, Poleas, Puntones y Secciones y Reductores.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 1.632,15 kg.  
Monto FOB en U\$: 11.322,93

---

Razón Social: **TROYPLAST S.H.**

Localidad: El Trebol

Productos Exportados: Burletes plásticos, Caños de p.v.c. para ordeñadoras, Caños para riego, Cintas aislantes no adhesivas, Cintas de material plástico para sillones de jardín, Espaguetis plásticos, Mangas para riego, Mangueras, Mangueras para baja presión, Perfiles de plástico, Plástico por extrusión, Plásticos, Artículos y Tubos plásticos.

Monto y volumen exportado

Volumen: 10.392,75 kg.

Monto FOB en U\$: 37,948

Razón Social: **ULERICHE ROBERTO LIVIO**

Localidad: Santa Rosa de Calchines

Productos Exportados: Pescados congelados

Monto y volumen exportado

Volumen: 154.660 kg

Monto FOB en U\$: 126.778

Razón Social: **UNION AGRICOLA DE AVELLANEDA COOPERATIVA LIMITADA**

Localidad: Avellaneda

Productos Exportados: Algodón sin cardar ni peinar

Monto y volumen exportado

Volumen: 199610 kg.

Monto FOB en U\$: 223.330,55

Razón Social: **UNITEC SA**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Cortadoras de césped a combustión y eléctricas; partes y piezas de cortadoras de césped

Monto y volumen exportado

Volumen: 59.160,22 kg.

Monto FOB en U\$: 297.567,85

Razón Social: **VERONICA SACIAFEI**

Localidad: Lehmann

Productos Exportados: Dulce de leche; Quesos de pasta dura tipo; Quesos de pasta semidura; Manteca; Leche descremada en polvo; Leche entera en polvo; Queso rallado; Untables

Monto y volumen exportado

Volumen: 12.775.000 kg.

Monto FOB en U\$: 25.757.370

Razón Social: **VESTA SA**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: balanzas

Monto y volumen exportado

Volumen: 6.725 kg.

Monto FOB en U\$: 111.570

Razón Social: **VIRA OFFIS SA**

Localidad. Rosario

Productos Exportados: Prendas de vestir de algodón, trajes de baño para mujeres, sueters, pantalones.

Monto y volumen exportado

Volumen: 331,58 kg.

---

Monto FOB en U\$: 14.416,81

Razón Social: **VMC REFRIGERACIÓN S.A.**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: máquinas productoras de hielo, cristalizadores de grasa, compresores a tornillo para aire y para frío, intercambiadores de calor a placa.

Monto y volumen exportado

Volumen: 30.935,42 kg.

Monto FOB en U\$: 643.856

Razón Social: **VMG SA | CHIAPERO Y ASOC. SRL**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: bombas para motores, amortiguadores para motos.

Monto y volumen exportado

Volumen: 482.463 kg.

Monto FOB en U\$: 4.547.095,74

Razón Social: **WIENER LABORATORIOS S.A.I.C.**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Reactivos, Instrumentos y Software para diagnósticos clínicos,

Monto y volumen exportado

Volumen: 2.634.927,21 kg.

Monto FOB en U\$: 8.084.156

Razón Social: **YERUVA SA**

Localidad: Esperanza

Productos Exportados: sangre en polvo aptos para la fabricación de alimentos y bebidas y aptos para ser usados en la elaboración de alimentos balanceados para cerdos, peces, mascotas y otros animales; Cultivos de microorganismos aptos para la fabricación de alimentos.

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.200.136,17 kg

Monto FOB en U\$: 4.250.638,06

Razón Social: **YPF SA**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Hidrocarburos.

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.010.190.534 kg.

Monto FOB en U\$: 710.521.982,80

Razón Social: **ZELTEK SA**

Localidad: Santa Fe

Productos Exportados Producto inmunológico modificado obtenido por proceso biotecnológico, preparado como medicamento (interferón alfa).

Monto y volumen exportado

Volumen: 3,11 kg.

Monto FOB en U\$: 184.438,98

Razón Social: **EXPORTADORES NO DEFINIDOS**

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.523.071.051 kg.

Monto FOB en U\$: 1.110.833.675

**Datos empresas que exportan al mercado de Paraguay**

---

Se enumeran 286 empresas que exportan por un Valor FOB de u\$s 264.080.488,60  
El monto total exportado de la provincia a este mercado, es de u\$s 370.047.131,50 (la diferencia entre los montos corresponde a exportadores no definidos)

Razón Social: **ABERALDO PONGOLINI S.R.L.**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Guías y asientos de válvulas para motores, bujes de fundición

Monto y volumen exportado

Volumen: 835 kg.

Monto FOB en U\$: 16.614,32

Razón Social: **ACINDAR INDUSTRIA ARGENTINA DE ACEROS S.A.**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: alambres; alambrones, barras; clavos; cordones; cortado y doblado; estructuras prearmadas; flejes; mallas; palanquillas; perfiles; planchuelas; tablestacas y vigas reticuladas electrosoldadas trilogic.

Monto y volumen exportado

Volumen: 41.567.783 kg.

Monto FOB en U\$: 42.581.299,49

Razón Social: **ACOFREN S.R.L.**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Balancines en acero fundido; Pulmones y accesorios para Freno; Herrajes para cargas especiales; Llantas y ruedas; Válvulas de freno; Tensores de ejes de acoplados; Fuelles para suspensiones neumáticas; Ganchos y enganches; Manotas; Hojas y paquetes elásticos; Platos de enganche; Patas, levanta ejes y suspensiones neumáticas; Boquillas de descarga cereal; Pernos de balancin y lanza; Campanas y mazas; Cajones de herramientas; Articulos de amarre y Tanques de agua y de combustible.

Volumen: 14.347,18 kg.

Monto FOB en U\$: 76.785,42

Razón Social: **ADVANTA SEMILLAS SAIC**

Localidad: Venado Tuerto

Productos Exportados: Canola

Monto y volumen exportado

Volumen: 16000 Kg

Monto FOB en U\$: 124.928

Razón Social: **AGRANA FRUIT ARGENTINA SA**

Localidad: Coronda

Productos Exportados: Mezclas de frutas u otros frutos preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol.

Monto y volumen exportado

Volumen: 3.600 Kg

Monto FOB en U\$: 7.444,80

Razón Social: **AGRIMAQ I y C S.R.L.**

Localidad: Esperanza

Productos Exportados Demás hornos industriales o de laboratorio, incluidos los incineradores, que no sean eléctricos; Secadores para productos agrícolas; Máquinas para limpieza, clasificación o cribado de semillas, granos u hortalizas de vaina secas; Ruedas dentadas y demás órganos elementales de transmisión presentados aisladamente; partes..

---

Monto y volumen exportado  
Volumen: 98.752,67 kg  
Monto FOB en U\$: 678.501

Razón Social: **AGRO JET SA**

Localidad: Rosario  
Productos Exportados: Mixer  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 92,29kg.  
Monto FOB en U\$: 22.265,85

Razón Social: **AGUAS Y PROCESOS SA**

Localidad: Sunchales  
Productos Exportados: Equipos de osmosis inversa, productos químicos para el tratamiento de aguas de caldera  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 105 kg.  
Monto FOB en U\$: 7.130

Razón Social: **ALFAJORES NORTENOS S.A.**

Localidad: Gobernador Crespo  
Productos Exportados: Alfajores  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 144 kg.  
Monto FOB en U\$: 1.190

Razón Social: **ALGODONERA AVELLANEDA S.A.**

Localidad: Reconquista  
Productos Exportados: Aceite de girasol, mezcla de aceites refinados.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 4.903.536,76 kg.  
Monto FOB en U\$: 6.792.002,11

Razón Social: **ALLIGNANI HERMANOS SRL**

Localidad: Santa Fe  
Productos Exportados: Medicamentos que contengan vitaminas para medicina veterinaria  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 726,48 kg.  
Monto FOB en U\$: 2.779,86

Razón Social: **ALLOCCO SA**

Localidad: Villa Gobernador Galvez  
Productos Exportados: expanders para oleaginosas, laminadores de oleaginosas, quebradoras de oleaginosas, acondicionadores rotativos para oleaginosas  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 2.244 kg.  
Monto FOB en U\$: 45.325,60

Razón Social: **AMOPLAST SA**

Localidad: Rosario  
Productos Exportados: Envases plásticos para uso industrial  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 350 kg.  
Monto FOB en U\$: 2.881,20

---

**Razón Social: ANSA S.A.**

Localidad: Perez

Productos Exportados: carretillas, cucharas de albañil, estufas, hormigoneras, palas, llantas dentadas.

Monto y volumen exportado

Volumen: 344.258,73 kg.

Monto FOB en U\$: 902.871,14

**Razón Social: APACHE S.A.**

Localidad: Las Parejas

Productos Exportados: Sembradoras, Plantadoras, Mixer, Tolvas, Descompactador, Rastras.

Monto y volumen exportado

Volumen: 27.496 kg.

Monto FOB en U\$: 134.330

**Razón Social: AR ZINC S.A.**

Localidad: Fray Luis Beltran

Productos Exportados: zinc electrolítico en lingotes (en 5 calidades diferentes: s995, s993, s99, s95 y s50); zinc electrolítico en barras (en 3 calidades distintas: s995, s95 y s50); zinc en lingotes tipo jumbo (en sus 6 calidades: zinc aleado calidad n° 1, zinc aleado calidad n° 2, zinc puro, zinc aleado calidad mca, zinc aleado calidad mcd y zinc aleado calidad b ); ácido sulfurico (calidad industrial); cadmio metálico (en 5 calidades: c1 extra, c1, c2, c3 y c4); cadmio metálico en lingotes tipo jumbo (en sus 5 calidades: c1 extra, c1, c2, c3 y c4); escorias de zinc (en sus 3 tipos como subproductos: Escoria de Zinc Seleccionada, Escoria de Aleación Jumbo y Rezago de Zinc del Horno Demag).

Monto y volumen exportado

Volumen: 150.684 kg.

Monto FOB en U\$: 326.957,16

**Razón Social: ARGENTAL SAIC**

Localidad: Granadero Baigorria

Productos Exportados: Hornos, Sistemas de Panificación, Maquinas (Amasadoras, Batidoras, Sobadoras, etc.), Maquinas de frío para Panadería, Líneas para Pastelería, Línea Industrial.

Monto y volumen exportado

Volumen: 60.356,22 kg.

Monto FOB en U\$: 782.949,61

**Razón Social: ARE CIA DE COMERCIO EXTERIOR S.R.L.**

Localidad: Arequito

Productos Exportados: Barras de cilindros para cosechadoras, cóncavos para cosechadoras

Monto y volumen exportado

Volumen: 87.096,37 kg.

Monto FOB en U\$: 288.404,30

**Razón Social: ARNEG ARGENTINA SA**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: muebles refrigerado, cámaras frigoríficas puertas frigoríficas pasillos de revisión, centrales de frío, estanterías metálicas.

Monto y volumen exportado

Volumen: 30.805kg.

Monto FOB en U\$: 123.687,79

Razón Social: **ASA S.R.L -Asistencia y Suministros Argentinos-**.

Localidad: Alvear

Productos Exportados: Puntos de Carga; Plataformas Tijeras; Mesas Ergonómicas; Puertas Seccionales y Puertas Rápidas.

Monto y volumen exportado

Volumen: 6.775,65 kg.

Monto FOB en U\$: 50.052

Razón Social: **AUSTIN POWDER ARGENTINA S.A.**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Explosivos

Monto y volumen exportado

Volumen: 410,94 kg.

Monto FOB en U\$: 2.927,84

Razón Social: **AUTOPARTES MONTENEGRO S.R.L**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: abrazadera de elastico, arandela, balancin, buje de balancin, buje de lanza, buje de tensor, bulon artillero, cajon de herramientas, enganche, equipo freno, farol, gancho, grampa artillera, guardabarro, guardafango, lanza, levanta eje neumatico, malacate, manota de chapa, ojal de lanza, paquete de elastico, patin de freno, perno de arrastre, perno de balancin, perno de lanza, perno de tensor, plaqueta, plastico, plato de enganche, puntera de lanza, registro de freno, resorte, reten, rodillo de patin, separador de ruedas, soporte, tanque de agua, tanque de aire, tensor, tren retracil, tuerca perno balancin, tuerca perno lanza, tuerca punta eje.

Monto y volumen exportado

Volumen: 3.659 kg.

Monto FOB en U\$: 15.944

Razón Social: **BASF ARGENTINA S.A.**

Localidad: General Lagos

Productos Exportados: Productos para la Agricultura y Nutrición (Herbicidas, insecticidas, funguicidas, etc.); Productos de Performance (Químicos de Performance, Polímeros funcionales y Pinturas); Petróleo y Gas; Plásticos; Productos Químicos.

Monto y volumen exportado

Volumen: 648.040 kg.

Monto FOB en U\$: 952.072,80

Razón Social: **BASSO S.A.**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Válvulas para motores a explosión diesel y nafteros.

Monto y volumen exportado

Volumen: 6.490 kg

Monto FOB en U\$: 157.026,96

Razón Social: **BERANDEBI SA**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Secadores de productos agrícolas; transportadores a cangilones; silos aéreos metálicos galvanizados; mezcladoras;

Monto y volumen exportado

Volumen: 115.734,40 kg.

Monto FOB en U\$: 1.126.445

Razón Social: **BIASSONI E HIJOS SAICA**

Localidad: Esperanza

---

Productos Exportados: Azadas, picos, binaderas, rastrillos y raederas; Tijeras de podar para usar con una sola mano; Limas, escofinas y herramientas similares; Alicates, tenazas, pinzas y herramientas similares; cucharas de albañil; demás herramientas de mano.

Monto y volumen exportado

Volumen: 71.558,88 kg

Monto FOB en U\$: 431.858,47

Razón Social: **BIASSONI FERNANDO Y BIASSONI JOSE ALFREDO SH**

Localidad: Esperanza

Productos Exportados: Herramientas de taladrar o roscar; útiles de taladrar.

Monto y volumen exportado

Volumen: 591 kg

Monto FOB en U\$: 10.546

Razón Social: **BIASSONI JOSE MARIA**

Localidad: Esperanza

Productos Exportados: Útiles de taladrar.

Monto y volumen exportado

Volumen: 719,30 kg

Monto FOB en U\$: 9.652

Razón Social: **BIOPUR SRL**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Soluciones colorantes, soluciones para el tratamiento de muestras y kits de tinción, para ser utilizados por laboratorios de Citología, Histología, Hematología y Bacteriología.

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.930,01 kg.

Monto FOB en U\$: 27.499,64

Razón Social: **BISIGNANO SA**

Localidad: San Carlos Centro

Productos Exportados: Máquinas y aparatos de llenar, cerrar, tapar, taponar o etiquetar botes o latas, cajas, sacos o bolsas, o demás continentes; máquinas y aparatos de capsular tarros, tubos y continentes análogos; Acumuladores eléctricos de plomo, de los tipos utilizados para arranque de motores de émbolo (pistón).

Monto y volumen exportado

Volumen: 6.089,80 kg

Monto FOB en U\$: 140.000

Razón Social: **BOUNOUS HNOS.. S.A. INDUSTRIAS METALURGICAS.**

Localidad: Galvez

Productos Exportados: Convertidores estáticos, cargadores de acumuladores; aparatos y dispositivos eléctricos de encendido o de arranque para motores de encendido por chispa o por comprensión; Grupos electrógenos con motor de émbolo.

Monto y volumen exportado

Volumen: 10.794 kg

Monto FOB en U\$: 133.701,04

Razón Social: **BOUNOUS MAQUINARIAS SA**

Localidad: Galvez

Productos Exportados: ascensores y montacargas; Volquetes automotores concebidos para utilizarlos fuera de la red de carreteras.

Monto y volumen exportado

---

Volumen: 2.403 kg  
Monto FOB en U\$: 22.625

Razón Social: **BRIKET SA**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Heladeras, Heladeras con Freezers, Heladeras para comercios, Freezers y Lavarropas.

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.082.896,31 kg.

Monto FOB en U\$: 5.283.130,89

Razón Social: **BUSTINZA GOMAS SA**

Localidad: Bustinza

Productos Exportados: Agroproductos, Productos para Automotores, Productos para Camiones, Correas, Cubiertas, Correas para Electrodomésticos, Engomados Especiales, Productos para la Industria, Productos para Náutica, Orugas, Rampas y Reductores, Productos para Sanitarios

Monto y volumen exportado

Volumen: 3.884,60 kg.

Monto FOB en U\$: 25.063,79

Razón Social: **CACHAY SA**

Localidad: Villa Gobernador Galvez

Productos Exportados: Yerba Mates e Infusiones.

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.875 kg.

Monto FOB en U\$: 14.790

Razón Social: **CADEN S.R.L.**

Localidad: Granadero Baigorria

Productos Exportados: cadenas de transmisión para uso industrial, elevadores a cangilones para semillas, cadenas transportadoras de planchuelas.

Monto y volumen exportado

Volumen: 2.025 kg.

Monto FOB en U\$: 26.303

Razón Social: **CAFES LA VIRGINIA SA**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Cafés, Crema no Láctea, Saborizadores de Café, Filtros de Papel, Filtros de Tela, Capuchino, Té, Yerba mate Litoral, Cacao Chicolino, Especies Alicante, Azúcar, Edulcorante y Malta Instantánea.

Monto y volumen exportado

Volumen: 147.200,03 kg.

Monto FOB en U\$: 470.945,93

Razón Social: **CAIMAN S.R.L.**

Localidad: Las Parejas

Productos Exportados: Fumigadoras autopropulsadas o de arrastre

Monto y volumen exportado

Volumen: 14.310 kg.

Monto FOB en U\$: 120.298

Razón Social: **CALABRO SRL**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Equipamiento gastronómico (Anafes, Exhibidores, Paneras, Mostradores carniceros, Bateas, Vitrinas panorámicas, Horno turbo convector y grill).

---

Monto y volumen exportado  
Volumen: 6.288,80 kg.  
Monto FOB en U\$: 40.630

Razón Social: **CALLERI IND. Y COM. S.R.L.**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Mini-lecherías para leche de consumo, yogur, quesos y dulces; pasteurizadores a placas para leche de consumo y quesería, vinos, jugos; lactofermentadores para elaboración de yogur; sachetadoras y envasadoras automáticas para leche, yogur, dulces, grasas comestibles; enfriadores a placas, calentadores a placa

Monto y volumen exportado  
Volumen: 2.091 kg.  
Monto FOB en U\$: 56.108

Razón Social: **CARLINI Y CIA S.R.L.**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Maquinas envasadoras verticales automáticas para envases flexibles termosoldables

Monto y volumen exportado  
Volumen: 550 kg.  
Monto FOB en U\$: 30.700

Razón Social: **CARLOS BOERO SRL**

Localidad: Alvear

Productos Exportados: Suspensiones y sistemas autodireccionables; Ejes para Camiones y Remolques y Ejes Adicionales para Camiones.

Monto y volumen exportado  
Volumen: 29.672 kg.  
Monto FOB en U\$: 74.507,78

Razón Social: **CARRETELES RAFAELA S.A.**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Hilo para cercado eléctrico e hilo de plástico y acero inoxidable; Aisladores y piezas para alambrados electrificados; Caravanas para identificación de ganado; Carreteles plásticos para cable electroplástico de alambrado; Aisladores plásticos rienda esquinero y campanita para sistemas de pastoreo rotativo.

Monto y volumen exportado  
Volumen: 11.556 kg.  
Monto FOB en U\$: 88.895,70

Razón Social: **CASABLANCA D Y PIGOZZI A SH**

Localidad: Santa Fe

Productos Exportados: Papeles y cartones

Monto y volumen exportado  
Volumen: 1.130 kg.  
Monto FOB en U\$: 10.860

Razón Social: **CAUSER SA**

Localidad: Alvear

Productos Exportados: Empaste de caucho, bandas para la reconstrucción de neumáticos

Monto y volumen exportado  
Volumen: 7.641 kg.  
Monto FOB en U\$: 21.456,38

---

**Razón Social: CAVALLARO SA**

Localidad: Santa Fe

Productos Exportados: Grasa de animales de las especies bovina, ovina o caprina

Monto y volumen exportado

Volumen: 107.000 kg.

Monto FOB en U\$: 48.150

**Razón Social: CCG ELECTRONICA SC**

Localidad: Sunchales

Productos Exportados: limitadores de tensión, instrumentos de control electrónico, medidores de volumen por presión

Monto y volumen exportado

Volumen: 7 kg.

Monto FOB en U\$: 3.608,25

**Razón Social: CELULOSA ARGENTINA SA**

Localidad: Capitan Bermudez

Productos Exportados: Pasta celulosa

Monto y volumen exportado

Volumen: 2.737.579 kg.

Monto FOB en U\$: 2.606.074,53

**Razón Social: CHIAVON CLIDES, CHIALVO JUAN Y CHIALVO JORGE SH**

Localidad: Sunchales

Productos Exportados: válvulas mariposas de acero inoxidable, accesorios de acero inoxidable para tanques, válvulas a pistón sanitarias de acero inoxidable.

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.186 kg.

Monto FOB en U\$: 45.862,20

**Razón Social: CIARPLAST SRL**

Localidad: Armstrong

Productos Exportados: Acoplados, Tanques, Recipientes para Monotolvas, Tolvas (Pulverizadores), Conos, Tapas, Telescópicos, Puntera p/Elevador de Granos, Tanque para Casilla, Baúles para Herramientas, Comederos / Bebederos, Contenedores, Guardabarros, Ballet y Cadenas.

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.067 kg.

Monto FOB en U\$: 7.546

**Razón Social: CIPOLATTI ARGENTINO Y OTROS A.**

Localidad: Sunchales

Productos Exportados: Alarmas, electrificadores rurales, accesorios para electrificadores.

Monto y volumen exportado

Volumen: 5.504,75 kg.

Monto FOB en U\$: 80.067,32

**Razón Social: CLASIFICACIONES MURPHY SRL**

Localidad: Murphy

Productos Exportados: semillas de girasol y sorgo

Monto y volumen exportado

Volumen: 361.275 Kg

Monto FOB en U\$: 325.416,50

Razón Social: **CLORETIL SACIF**

Localidad: Puerto General San Martín

Productos Exportados: Productos químicos industriales y farmacéuticos.

Monto y volumen exportado

Volumen: 20.000 kg.

Monto FOB en U\$: 75.770

Razón Social: **CLORINDO APPO S.R.L.**

Localidad: Bella Italia

Productos Exportados: Guías y asientos de válvulas para motores a explosión

Monto y volumen exportado

Volumen: 44,4 kg.

Monto FOB en U\$: 6.234,30

Razón Social: **COGAS SA**

Localidad: Galvez

Productos Exportados: Manufacturas de hierro o acero

Monto y volumen exportado

Volumen: 28.610,85 kg

Monto FOB en U\$: 78.906

Razón Social: **COLLAZUOL EDUARDO Y COLLAZUOL CARLOS SH**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Autopartes de competición

Monto y volumen exportado

Volumen: 0,8 kg.

Monto FOB en U\$: 970

Razón Social: **COLVEN SA**

Localidad: Guadalupe Norte

Productos Exportados: Calibradores neumáticos, protectores de motores, climatizadores ecológicos.

Monto y volumen exportado

Volumen: 4.338,24 kg

Monto FOB en U\$: 202.533,87

Razón Social: **COMPANIA INDUSTRIAL CERVECERA SA**

Localidad: Santa Fe

Productos Exportados: Cerveza de malta; Cajas, cajones y artículos similares de plástico; Bandejas, fuentes, platos, tazas, vasos y artículos similares, de papel o de cartón.

Monto y volumen exportado

Volumen: 27.765.690,04 kg

Monto FOB en U\$: 17.235.860,70

Razón Social: **COMPANIA REGIONAL DE LACTEOS ARGENTINA SA**

Localidad: Esperanza

Productos Exportados: Leche entera en polvo.

Monto y volumen exportado

Volumen: 50.000 kg

Monto FOB en U\$: 144.000

Razón Social: **CONQUEST SA**

Localidad: Villa Gobernador Galvez

Productos Exportados: Monotubos, Bitubos, Tritubos y Cuatritubos.

---

Monto y volumen exportado  
Volumen: 417.382,72 kg.  
Monto FOB en U\$: 306.260

Razón Social: **COOPERATIVA AGRICOLA GANADERA LIMITADA GUILLERMO LEHMANN**

Localidad: Pilar  
Productos Exportados: Animales vivos de la especie bovina.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 77.350 kg  
Monto FOB en U\$: 285.500

Razón Social: **CORSAL S.R.L.**

Localidad: Villa Gobernador Gálvez  
Productos Exportados: muelles a ballestas para vehículos  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 13.458 kg.  
Monto FOB en U\$: 28.792,80

Razón Social: **CORVEN SACIF**

Localidad: Venado Tuerto  
Productos Exportados: amortiguadores multimarcas para automóviles  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 87.965,40 Kg  
Monto FOB en U\$: 528.349,30

Razón Social: **CROSSIO JOSE EDUARDO**

Localidad: Venado Tuerto  
Productos Exportados: Boyas y válvulas para bebederos de hacienda  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 16.709 Kg  
Monto FOB en U\$: 192.556,60

Razón Social: **CULZONI GABRIEL ALBERTO**

Localidad: Santa Fe  
Productos Exportados: Losetas de cemento para la construcción  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 153.913 kg  
Monto FOB en U\$: 52.178,16

Razón Social: **CURTIDOS RECONQUISTAS S.R.L.**

Localidad: Reconquista  
Productos Exportados: suelos para montura  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 28.100 kg.  
Monto FOB en U\$: 225.359,46

Razón Social: **CYM MATERIALES SA**

Localidad: Soldini  
Productos Exportados: Granalladoras; Arenadoras Portatiles; Cuartos de granallado; Shot peening; Turbinas de granallado; Gabinetes de granallado; Recuperadores de abrasivo; Abrasivos; Aspiradores de Polvo; Repuestos y Accesorios; Equipos para Centros de Revisiones Periódicas Cilindros de GNC o GNV y Equipos para aplicaciones de pinturas organo-metálicas.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 202.470 kg.

---

Monto FOB en U\$: 270.167.40

Razón Social: **DARRAS ADRIAN ANTONIO**

Localidad: Esperanza

Productos Exportados: Válvulas para tuberías, calderas, depósitos, cubas o continentes similares.

Monto y volumen exportado

Volumen: 887,50 kg

Monto FOB en U\$: 20.224,88

Razón Social: **DAVILOR SRL**

Localidad: Venado Tuerto

Productos Exportados: Pulverizadores

Monto y volumen exportado

Volumen: 16.000 Kg

Monto FOB en U\$: 340.600

Razón Social: **DBT SA**

Localidad: Sastre

Productos Exportados: generadores eléctricos de corriente alterna

Monto y volumen exportado

Volumen: 2.693 kg.

Monto FOB en U\$: 19.781

Razón Social: **DEISA**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Equipos para movimientos de fertilizantes; Máquinas chipiadoras; Plantas llave en mano para tratamientos de desechos sólidos urbanos

Monto y volumen exportado

Volumen: 11.659,92 kg.

Monto FOB en U\$: 133.387

Razón Social: **DE CAROLIS Y BORDIGA SRL**

Localidad: Monte Vera

Productos Exportados: aparatos y dispositivos, aunque se calienten eléctricamente para el tratamiento de materias mediante operaciones que impliquen un cambio de temperatura; intercambiadores de calor a placa

Monto y volumen exportado

Volumen: 850 kg.

Monto FOB en U\$: 40.300

Razón Social: **DELAVAL SA**

Localidad: El Trebol

Productos Exportados: Cercas Eléctricas; Paneles de lavado para tanques cerrados; Recuperadores de calor; Tanques abiertos; Tanques cerrados; Detergentes para ordeño; Filtros de leche; Contador celular DCC; Bretes; Manejo del rodeo; Medidores de leche/Indicadores; Puertas arreadoras; Puertas de corte; Pulsadores; Puntos de ordeño; Recibidores de leche;

Monto y volumen exportado

Volumen: 7.381,37 kg.

Monto FOB en U\$: 77.821,17

Razón Social: **DIAGRAMMA SA**

Localidad: Santa Fe

Productos Exportados: Cultivos de microorganismos aptos para la fabricación de alimentos.

---

Monto y volumen exportado  
Volumen: 94,11 kg.  
Monto FOB en U\$: 17.849,25

Razón Social: **DI BENEDETTO HNOS. S.A.**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Retenes; O'Rings; Retenes de Válvula y Rodamientos de Embrague.

Monto y volumen exportado  
Volumen: 3.360,14 kg.  
Monto FOB en U\$: 67.828,23

Razón Social: **DIRECCION GENERAL DE FABRICACIONES MILITARES**

Localidad: Fray Luis Beltran

Productos Exportados: Munición para armas portátiles, Armas portátiles, Repuestos para carabina, Repuestos pistola 9mm, Material uso FFSS y PP, Elementos de recarga y Producciones varias.

Monto y volumen exportado  
Volumen: 30.595,90 kg.  
Monto FOB en U\$: 528.318,19

Razón Social: **DISTRIBUIR SA**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: maquinas y materiales para la renovación de neumáticos

Monto y volumen exportado  
Volumen: 3.057,80 kg.  
Monto FOB en U\$: 9.760,78

Razón Social: **DOLBI SA**

Localidad: Avellaneda

Productos Exportados: Cosechadoras

Volumen: 22.606 kg.  
Monto FOB en U\$: 75.554

Razón Social: **DOW AGROSCIENCES ARGENTINA SA**

Localidad: Buenos Aires

Productos Exportados: Coadyuvantes, insecticidas, herbicidas, semillas híbridas.

Monto y volumen exportado  
Volumen: 3.358.842,91 kg.  
Monto FOB en U\$: 12.678.707,57

Razón Social: **DOW QUIMICA ARGENTINA SA**

Localidad: Buenos Aires

Productos Exportados: latex, polipropilenglicol

Monto y volumen exportado  
Volumen: 1.234.871,99 kg.  
Monto FOB en U\$: 2.074.941,84

Razón Social: **DRAPPO MATEO SEGUNDO NORBER**

Localidad: El Trebol

Productos Exportados: Tubos y accesorios para tuberías; betunes y cremas para calzado; bombas y compresores de aire.

Monto y volumen exportado  
Volumen: 11.027,14 kg.  
Monto FOB en U\$: 144.731,28

---

**Razón Social: DUPLA SA**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: ejes de parrilla, rotulas de dirección, extremos de dirección

Monto y volumen exportado

Volumen: 517 kg.

Monto FOB en U\$: 4.069,01

**Razón Social: DYENA SRL**

Localidad: Esperanza

Productos Exportados: Cultivos Sal en disolución acuosa o con adición de antiaglomerantes o de agentes que garanticen una buena fluidez; mezclas de especias; Frutos de los géneros capsicum o pimenta, secos, triturados o pulverizados; mezclas de vitaminas;

Monto y volumen exportado

Volumen: 151.482 kg.

Monto FOB en U\$: 385.200,64

**Razón Social: ELECTROMECHANICA VIC SACIFI**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Autopartes

Monto y volumen exportado

Volumen: 36.823,16 kg.

Monto FOB en U\$: 203.075,15

**Razón Social: ENRIQUE J. MUZZIO**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Mangueras industriales y para usos sanitarios; Juntas para Pasteurizadores, enfriadores y Evaporadores a placa; Juntas pasa Hombre; Rotores elásticos para bomba; Cuerdas, perfiles, burletes; O'rings y retenes de gomas; Empaquetaduras y sellos; Juntas para uniones dobles; Pistola de lavados;

Monto y volumen exportado

Volumen: 276,87 kg.

Monto FOB en U\$: 15.097,94

**Razón Social: EPTA ARGENTINA SA**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Refrigeradores congelados

Monto y volumen exportado

Volumen: 281.699,06 kg.

Monto FOB en U\$: 1.524.280,40

**Razón Social: EQUITEC SA**

Localidad: Monte Vera

Productos Exportados: Intercambiadores de calor de placas

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.900 kg.

Monto FOB en U\$: 93.280

**Razón Social: ESSEN ALUMINIO SA**

Localidad: Venado Tuerto

Productos Exportados: cacerolas, aceite de oliva, regalaría en aluminio

Monto y volumen exportado

Volumen: 116.840,47 Kg

Monto FOB en U\$: 1.402.739,17

**Razón Social: ESTABLECIMIENTO METALURGICO FABRIMAQ SRL**

---

Localidad: Rosario  
Productos Exportados: plantas llave en mano para extracción de aceite de semillas oleaginosas  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 2100 kg.  
Monto FOB en U\$: 12.500

Razón Social: **ESTABLECIMIENTO MODELO LAS COLONIAS SA**  
Localidad: Avellaneda  
Productos Exportados: Productos de panadería, pastelería y galletería.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 45.760 Kg  
Monto FOB en U\$: 70.000

Razón Social: **ESTABLECIMIENTOS SAN IGNACIO SA**  
Localidad: Sauce Viejo  
Productos Exportados: crema de leche, dulce de leche, quesos  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 40.000 kg.  
Monto FOB en U\$: 79.250

Razón Social: **ETIMP JEANS SRL**  
Localidad: Rosario  
Productos Exportados: Etiquetas de cuero y plástico para indumentaria  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 383,30 kg.  
Monto FOB en U\$: 36.440,73

Razón Social: **ETMA S.A.C.I.F.E.I.**  
Localidad: Rafaela  
Productos Exportados: tricetas y crucetas  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 4.111,99 kg.  
Monto FOB en U\$: 41.115,77

Razón Social: **FABEN SA**  
Localidad: Rafaela  
Productos Exportados: Laminados de materiales plásticos, Tapas y Foil de aluminio, Etiquetas termocontraíbles de PVC.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 152.462,15 kg  
Monto FOB en U\$: 855.934,75

Razón Social: **FABIMAG S.R.L**  
Localidad: Rosario  
Productos Exportados: Sembradoras, Conjuntos armados, Tolvas autodescargables y Fertilizadoras.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 20.081 kg.  
Monto FOB en U\$: 110.000

Razón Social: **FABRICA ROSARINA DE ACCESORIOS SC**  
Localidad: Rosario  
Productos Exportados: manufacturas de plástico, espejos retrovisores  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 34.086 kg.

---

Monto FOB en U\$: 32.982,48

Razón Social: **FACYT SRL**

Localidad: Santa Fe

Productos Exportados: Medicamentos para medicina veterinaria; Penicilinas y sus derivados con la estructura del ácido penicilánico; sales de estos productos para medicina veterinaria

Monto y volumen exportado

Volumen: 350.450,91 kg

Monto FOB en U\$: 995.469,15

Razón Social: **FAESPO S.R.L**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Esponjas, Alfombras de Goma, Broches, Estropajo de Acero 20 grs., Franela, Guantes de Látex, Lana de Acero 45 grs., Paño Multiuso, Rejillas, Secadores, Sopapa,

Monto y volumen exportado

Volumen: 9.523 kg.

Monto FOB en U\$: 40.463,60

Razón Social: **FAV SRL**

Localidad: Esperanza

Productos Exportados: Aparatos de pulverización constituidos por pulsador, válvula del tipo para aerosol, junta de estanqueidad y tubo de inmersión, ensamblados sobre un cuerpo metálico, de los tipos para ser montados en el cuello de envases, para proyectar líquidos, polvos o espumas; insecticidas, Cartonajes de oficina, tienda o similares.

Monto y volumen exportado

Volumen: 4.076,95 kg

Monto FOB en U\$: 11.787,46

Razón Social: **FERCAM SA**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Sembradoras y Fertilizadoras.

Monto y volumen exportado

Volumen: 30.505,62 kg.

Monto FOB en U\$: 216.608,68

Razón Social: **FERRUM SA DE CERAMICA Y METALURGIA**

Localidad: Buenos Aires

Productos Exportados: tableros de fibra de madera de mediana densidad

Monto y volumen exportado

Volumen: 136.712 kg.

Monto FOB en U\$: 47.630,08

Razón Social: **FIMACO SA**

Localidad: Esperanza

Productos Exportados: Condensadores para máquinas de vapor; Cuchillas y hojas cortantes para aparatos de cocina o máquinas de la industria alimentaria; Juntas o empaquetaduras de caucho vulcanizado sin endurecer; Placas, hojas y tiras de caucho no celular; Retenes para máquinas y aparatos.

Monto y volumen exportado

Volumen: 60.877,5 kg.

Monto FOB en U\$: 550.240

Razón Social: **FORNAX SRL**

---

Localidad: Rosario  
Productos Exportados: Anafes; Cacinas; Hornos; Tostadores; Freidores y Parrillas/Hamburgueseras.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 1.090 kg.  
Monto FOB en U\$: 21.307

Razón Social: **FRANCOVIGH SA**  
Localidad: Rosario  
Productos Exportados: bridas de acero forjado  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 5.902,90 kg.  
Monto FOB en U\$: 18.756,79

Razón Social: **FRAUTSCHI S.A.C.I.F.I.A.**  
Localidad: Rafaela  
Productos Exportados: Válvulas mariposas mecanizadas; Válvulas mariposas estampadas; Válvulas de elevación higiénicas  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 1.281,72 kg.  
Monto FOB en U\$: 68.310,10

Razón Social: **FRECICAR SRL**  
Localidad: Rosario  
Productos Exportados: Envases de cartón y plásticos.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 16.621 kg.  
Monto FOB en U\$: 81.777,15

Razón Social: **FREMEC SA**  
Localidad: Rosario  
Productos Exportados: Cables de comando para Acelerador, Embrague, Freno, Capot y Velocímetros; Cables Varios.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 7.399,28 kg.  
Monto FOB en U\$: 66.257,26

Razón Social: **FRIAR SA**  
Localidad: Reconquista  
Productos Exportados: Carnes y despojos comestibles, embutidos.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 20.056,10 kg.  
Monto FOB en U\$: 50.669,01

Razón Social: **FRIC ROT SAIC**  
Localidad: Rosario  
Productos Exportados: amortiguadores de suspensión para vehículos  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 7.173,33 kg.  
Monto FOB en U\$: 48.642,45

Razón Social: **FRIMETAL SA**  
Localidad: Rosario  
Productos Exportados: Línea Hogar: Heladeras, Cocinas, Lavaropas, Freezers, Secarropas; Línea Profesional: Exhibidoras Verticales.  
Monto y volumen exportado

---

Volumen: 336.500 kg.  
Monto FOB en U\$: 1.463.582

Razón Social: **FRIORAF S.A.**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Condensadores evaporativos; Evaporadores de Amoníaco;  
Unidades recirculadoras de amoníaco

Monto y volumen exportado

Volumen: 196.315,72 kg.

Monto FOB en U\$: 2.065.134,88

Razón Social: **FRUTILLAS DEL LITORAL S.A.**

Localidad: Coronda

Productos Exportados: Frutillas, sin cocer o cocidas en agua o vapor, congeladas,  
incluso con sin adición de azúcar u otro edulcorante

Monto y volumen exportado

Volumen: 20.026 kg.

Monto FOB en U\$: 9.512,35

Razón Social: **GALIMBERTI OSCAR CESAR**

Localidad: Villa Gobernador Galvez

Productos Exportados: balanzas de clasificación de aves, maquinas desplumadoras de  
pollos, transportadores

Monto y volumen exportado

Volumen: 2.331,88 kg.

Monto FOB en U\$: 52.540

Razón Social: **GARCIA HERMANOS AGROINDUSTRIAL SRL**

Localidad: Gobernador Crespo

Productos Exportados: Quesos, dulce de leche

Monto y volumen exportado

Volumen: 135.775,58 kg

Monto FOB en U\$: 615.591,36

Razón Social: **GEC SA**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: ejes para acoplados

Monto y volumen exportado

Volumen: 477.768,27 kg.

Monto FOB en U\$: 1.130.697,40

Razón Social: **GENTA DANIEL**

Localidad: Sunchales

Productos Exportados: envolvedoras de pallets

Monto y volumen exportado

Volumen: 390 kg.

Monto FOB en U\$: 5.448

Razón Social: **GENTEC SRL**

Localidad: Villa Gobernador Galvez

Productos Exportados: electrónica para maquinarias agrícolas, medidor de humedad,  
monitores de siembra

Monto y volumen exportado

Volumen: 10.225 kg.

Monto FOB en U\$: 88.902,68

---

Razón Social: **GIULIANI HNOS. SA**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Plantas llave en mano y equipos para la elaboración de alimentos balanceados; Depósitos y silos aéreos metálicos galvanizados.

Monto y volumen exportado

Volumen: 145.270,86 kg.

Monto FOB en U\$: 1.422.629,49

Razón Social: **GOMEZ SERGIO MIGUEL**

Localidad: Santa Fe

Productos Exportados: Rodamiento de bolas

Monto y volumen exportado

Volumen: 2.658 kg

Monto FOB en U\$: 9.275,64

Razón Social: **GRANA INDUSTRIA PUBLICITARIA SRL**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: carteles luminosos

Monto y volumen exportado

Volumen: 3.102 kg.

Monto FOB en U\$: 15.710,18

Razón Social: **GRIDE ELECTRONICA S.R.L.**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Sistemas de alimentación ininterrumpida.

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.950 kg.

Monto FOB en U\$: 28.500

Razón Social: **GRUPO CELULOSA MOLDEADA SA**

Localidad: Santa Fe

Productos Exportados: Placas, láminas, hojas, cintas, tiras y demás formas planas, autoadhesivas, de policloruro de vinilo; placas, láminas, hojas y tiras de polímeros de estireno; Cajas, cajones, jaulas y artículos similares de plástico; Bandejas termoformadas de un solo uso de los tipos utilizados en el envasado de productos alimenticios, incluso con tapa, de polipropileno; demás artículos moldeados o prensados de pasta de papel para acondicionamiento de productos alimenticios

Monto y volumen exportado

Volumen: 604.014 kg

Monto FOB en U\$: 521.720

Razón Social: **GRUPO SICA METALURGICA ARGENTINA SA - SIPRE SA**

Localidad: Esperanza

Productos Exportados: Recipientes para gas comprimido o licuado, de fundición, hierro o acero; Válvulas de alivio o seguridad para tuberías, calderas, depósitos, cubas o continentes similares; demás motores hidráulicos.

Monto y volumen exportado

Volumen: 962.008 kg.

Monto FOB en U\$: 2.950.471

Razón Social: **G T LABORATORIO S.R.L**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Metabolitos, Enzimas, Inmunología, Coagulación, Hematología, Anticoagulantes, Agua Ultrapura, AQASSAY (Kit para análisis de agua), UROQUANT 10 (Tiras para análisis de orina), LIQUID ONE STEP, Detergentes, etc.

Monto y volumen exportado

---

Volumen: 400,72 kg.  
Monto FOB en U\$: 21.674,30

Razón Social: **GEMINELLI SA**

Localidad: Perez

Productos Exportados: Inyección de Plásticos. Macetas; Organizadores y Canastos;  
Línea Limpieza: Baldes, Cuentones, Escobas, etc.; Línea cocina: Jarras, Tazas,  
Platos, Tablas, Bandejas, Bols, Ensaladeras, etc.; Línea Hogar: Perchas, Platos para  
Perros, etc.; Muebles para Jardín.

Monto y volumen exportado

Volumen: 163.090,90 kg.

Monto FOB en U\$: 509.403,69

Razón Social: **GENERAL MOTORS DE ARGENTINA S.R.L**

Localidad: Alvear

Productos Exportados: Vehículos

Monto y volumen exportado

Volumen: 728.697 kg.

Monto FOB en U\$: 5.176.996

Razón Social: **GRUPO AUTOPARTES ROSARIO AGRUPACION DE COLABORACION EM**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Autopartes

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.830,60 kg.

Monto FOB en U\$: 15.604,20

Razón Social: **Haidar y Cia SRL**

Localidad: Santa Fe

Productos Exportados: Sal de mesa

Monto y volumen exportado

Volumen: 750 kg

Monto FOB en U\$: 9.525

Razón Social: **HB MAQUINARIAS SA**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Depósitos y silos aéreos metálicos galvanizados; sinfines  
elevadores de granos; prensas pelletizadoras; Mezcladores horizontales para  
alimentos balanceados; Balanzas electrónicas tipo tolva para embolsado; Elevadores a  
cangilones para semillas; Extrusores de soja; Moledoras a martillos; Plantas  
elaboradoras de alimentos balanceados

Monto y volumen exportado

Volumen: 181.789 kg.

Monto FOB en U\$: 1.228.486,25

Razón Social: **HECTOR CASTEGGERONI SA**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Aguarras, tiner diluyente

Monto y volumen exportado

Volumen: 22.418,40 kg.

Monto FOB en U\$: 42.058,76

Razón Social: **HIDROBIOT SRL**

Localidad: Santo Tomé

Productos Exportados: Ácidos poliacrílicos y sus sales

---

Monto y volumen exportado  
Volumen: 480 kg  
Monto FOB en U\$: 3.144

Razón Social: **IB SA**  
Localidad: Villa Gobernador Galvez  
Productos Exportados: Helados  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 31.956,01 kg.  
Monto FOB en U\$: 66.643,79

Razón Social: **IMHOFF HERNAN ALFREDO**  
Localidad: San Carlos Centro  
Productos Exportados: máquinas y aparatos de llenar, cerrar, tapar, taponar o etiquetar botes o latas, cajas, sacos o bolsas o demás continentes; máquinas y aparatos de capsular tarros, tubos y continentes análogos  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 1.185 kg  
Monto FOB en U\$: 33.300

Razón Social: **INALPA SA**  
Localidad: Pavón Arriba  
Productos Exportados: Productos alimenticios frescos en lata, Productos alimenticios secos en bolsa y Productos alimenticios dulces sólidos.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 829.785,60 kg  
Monto FOB en U\$: 514.911,60

Razón Social: **INDARGOM SRL**  
Localidad: El Trebol  
Productos Exportados: grupo ordeñe milenium; diafragma pulsador tellmak; cupla conica sin sopapa 75 mm; tapa tacho plastica transparente; tacho leche aluminio 30 lts; tacho leche aluminio 40 lts; sist. retorno 63 c/llave; sist. retorno 51 c/llave; tetina para solidos (silicona).  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 1.414,92 kg  
Monto FOB en U\$: 20.764,55

Razón Social: **INDULAR SA**  
Localidad: Rosario  
Productos Exportados: Artefactos de iluminación  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 5.565 kg.  
Monto FOB en U\$: 27.291,25

Razón Social: **INDUSTRIA ARGENTINA DE LA INDUMENTARIA SA**  
Localidad: Rosario  
Productos Exportados: Ropa  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 4.936,69 kg  
Monto FOB en U\$: 167.283,36

Razón Social: **INDUSTRIA METALURGICA EN ACERO INOXIDABLE S.A.**  
Localidad: Rafaela

---

Productos Exportados: Silos térmicos para almacenamiento de leche; Tanques de proceso de acero inoxidable para la industria láctea; Pailas para la elaboración de dulce de leche; Bombas centrífugas sanitarias

Monto y volumen exportado

Volumen: 34.762 KG.

Monto FOB en U\$: 332.873

Razón Social: **INDUSTRIAS ERCA S.A.**

Localidad: Armstrong

Productos Exportados: Sembradoras de Granos Finos (Monodisco/Dobledisco); Sembradoras de Granos Gruesos (Mecánicas/Neumáticas) y Rastras de Discos de doble Acción Desencontrados.

Monto y volumen exportado

Volumen: 25.894,90

Monto FOB en U\$: 199.384,22

Razón Social: **INDUSTRIAS AGRICOLAS ROSARIO SA**

Localidad: Casilda

Productos Exportados: Palas, sembradoras

Monto y volumen exportado

Volumen: 11.700 kg.

Monto FOB en U\$: 104.168

Razón Social: **INDUSTRIAS JOHN DEERE ARGENTINA S.A.**

Localidad: Granadero Baigorria

Productos Exportados: Maquinaria e implementos agrícolas.

Monto y volumen exportado

Volumen: 21.989,10

Monto FOB en U\$: 245.216,57

Razón Social: **INDUSTRIAS PROFILA S.A.**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Artículos plásticos de bazar, gastronomía, bebes; matrices diseñadas.

Monto y volumen exportado

Volumen: 12.047,37 kg

Monto FOB en U\$: 66.772,83

Razón Social: **INDUSTRIAS METALURGICAS DAMIANI Y D ALLEVA S.R.L**

Localidad: Roldan

Productos Exportados: Maquinas para embutir, Máquinas para la faena de cerdos, Máquinas para la faena de bovinos, Instalaciones varias, Maquinas para grasería, Accesorios.

Monto y volumen exportado

Volumen: 45.934,05 kg

Monto FOB en U\$: 1.017.616,22

Razón Social: **INDUSTRIAS RIVIERA SA**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Línea limpieza: (Esponjas, Rejillas, Franelas, Trapos de piso, Secadores, Escarbadiantes, Palillero multiuso (salero), Broches de madera, Broches plásticos, Naftalina, Electro vaporizador, Pulverizadores, Multiusos, Rociadores) y Línea blanca (Repasadores Toallas Sabanas).

Monto y volumen exportado

Volumen: 15.706,60 kg

Monto FOB en U\$: 91.152,47

---

Razón Social: **INGENIERIA ELECTRONICA ARGENTINA S.R.L**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Controladores de temperatura; Controladores de Señales Normalizadas; Procesadores de Eventos; Controladores de Humedad relativa ambiente; Amperímetros y Voltímetros; Transmisores de señal normalizada con salida 4 a 20 mA; Detectores y Monitores; Fuentes de Tensión; Adaptadores de Comunicación; Supervisión de silos, celdas y transportes; Parquímetros; Sensores de Visibilidad.

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.827,29

Monto FOB en U\$: 217.833,72

Razón Social: **INGENIERIA PLASTICA ROSARIO SA**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Aberturas, Baldes, Cajas para Baterias, Cielorrasos, Ferreteria y Construccion, Mamparas Plegadizas, Muebles Plasticos, Pisos Flotantes, Puertas Plegadizas, Revestimientos.

Monto y volumen exportado

Volumen: 148.233,82 kg

Monto FOB en U\$: 280.898,53

Razón Social: **INGENIERIA TECNICA S.A.**

Localidad: Santa Fe

Productos Exportados: Máquinas y aparatos de llenar, cerrar, capsular, tapar, taponar o etiquetar botellas; maquinas mezcladoras; máquinas y aparatos para la preparación o fabricación industrial de alimentos o bebidas; máquinas y aparatos amasar o sobar, quebrantar, triturar, pulverizar, cribar, tamizar, homogeneizar, emulsionar o agitar.

Monto y volumen exportado

Volumen: 5.552,50 kg

Monto FOB en U\$ 213.560

Razón Social: **INSUMOS VIALES SA**

Localidad: Venado Tuerto

Productos Exportados: material para sellado de fisuras

Monto y volumen exportado

Volumen: 12.940 Kg

Monto FOB en U\$: 149.612

Razón Social: **JAS SAIC**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Guarda cerámica decorada

Monto y volumen exportado

Volumen: 52,68 kg.

Monto FOB en U\$: 651

Razón Social: **JACOBO SZWOM E HIJOS SA**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: pinceles, cepillos de acero, rodillos para pintar

Monto y volumen exportado

Volumen: 2.893 kg.

Monto FOB en U\$: 31.127,60

Razón Social: **JAIME SERRAT E HIJO SRL**

Localidad: Rosario

---

Productos Exportados: Fuelles de goma para cajas de dirección, transmisiones y suspensiones

Monto y volumen exportado

Volumen: 769,14 kg.

Monto FOB en U\$: 8.011,25

Razón Social: **JBS ARGENTINA S.A.**

Localidad: Villa Gobernador Galvez

Productos Exportados: Caldos y Extractos; Carnes Cocidas Congeladas; Carnes Crudas; Carnes Enlatadas; Fiambres; Hamburguesas y Salchichas.

Monto y volumen exportado

Volumen: 770.178,34 kg

Monto FOB en U\$: 1.525.748,74

Razón Social: **JORGE MANES S.A.**

Localidad: Villa Gobernador Galvez

Productos Exportados: Cortes, Plegados y Punzonados de chapas.

Monto y volumen exportado

Volumen: 121.802 kg

Monto FOB en U\$: 200.570,40

Razón Social: **JOSE G MENENDEZ Y CIA SC**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: allanadoras rotativas, cortadoras de mosaico, tablonés metálicos, montacargas

Monto y volumen exportado

Volumen: 295 kg.

Monto FOB en U\$: 1.549

Razón Social: **JOSE ITURROSPE SAIC**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: prensas hidráulicas, guillotinas hidráulicas

Monto y volumen exportado

Volumen: 15.500 kg.

Monto FOB en U\$: 108.800

Razón Social: **JUAN BAUTISTA BOSIO S.A.**

Localidad: El Trebol

Productos Exportados: Cercas Eléctricas; Materiales para Confort de las vacas; Cajas de control para tanques abiertos; Intercambiador de placas; Paneles de lavado para tanques cerrados; Recuperadores de calor; Tanques abiertos; Tanques cerrados; Detergentes para ordeño; Filtros de leche; Contador celular DCC; Bretes; Manejo del rodeo; Medidores de leche/Indicadores; Puertas arreadoras; Puertas de corte; Pulsadores; Puntos de ordeño; Recibidores de leche; Salas de ordeño – Línea baja; Salas de ordeño – MidiLine™ (Línea Media); Salas de ordeño – Rotativas; Sistema de ordeño móvil DeLaval;

Monto y volumen exportado

Volumen: 2.306,32 kg

Monto FOB en U\$: 26.153,96

Razón Social: **JUAN J. BAIML E HIJO S.R.L**

Localidad: Cañada de Gomez

Productos Exportados: Faros de Posición; Faros Traseros; Faros de Stop; Faros Flexibles; Faros Electrónicos; Faros Plafonier; Soportes; Faros Ilumina Patente; Reflectores; Exhibidores; Reflectores; Faros de Advertencia y Giro Delantero.

Monto y volumen exportado

Volumen: 13.533,78 kg  
Monto FOB en U\$: 150.478,67

Razón Social: **JUNTAS ILLINOIS SAICF**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: juntas en chapa, en cobre y en goma para motores de vehículos,

Monto y volumen exportado

Volumen: 4.865,77 kg.

Monto FOB en U\$: 70.565,22

Razón Social: **KRETZ SA**

Localidad: Pueblo Esther

Productos Exportados: Línea Comercial: Balanzas; Línea Industrial: Indicadores Digitales de Peso y Basculas; Línea Supermercados: Precio-Peso-Importe; Impresor de tickets

Monto y volumen exportado

Volumen: 4.049,31 kg

Monto FOB en U\$: 227.099,89

Razón Social: **LABORATORIO ALQUIMIA SA**

Localidad: Venado Tuerto

Productos Exportados: Biofertilizantes y fertilizantes minerales

Monto y volumen exportado

Volumen: 47.658 Kg

Monto FOB en U\$: 220.424,90

Razón Social: **LABORATORIO DE INVESTIGACIONES COSMETICAS SRL**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: ceras depiladoras, bronceadoras, cremas de limpieza

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.461,46 kg.

Monto FOB en U\$: 8.630,36

Razón Social: **LABORATORIOS BAHER SRL**

Localidad: Santo Tome

Productos Exportados: Guata de celulosa y napa de fibras de celulosa; Preparaciones de lavar o detergentes a base tensoactivos no iónicos; preparaciones de limpieza; desinfectantes, manufacturas de plástico.

Monto y volumen exportado

Volumen: 49.388 kg

Monto FOB en U\$: 59.473,38

Razón Social: **LABORATORIO YERUTI SRL**

Localidad: Sauce Viejo

Productos Exportados: Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado; alfajores; pan rallado; galletas; mermeladas.

Monto y volumen exportado

Volumen: 3.943,51 kg

Monto FOB en U\$: 28.179,20

Razón Social: **LAF SA**

Localidad: Pérez

Productos Exportados: pinturas líquidas y en polvo

Monto y volumen exportado

Volumen: 6.875 kg.

---

Monto FOB en U\$: 22.545,14

Razón Social: **LAUGE EQUIPAMIENTOS SRL**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Exhibidoras, equipos de frío para la industria

Monto y volumen exportado

Volumen: 2.546 kg.

Monto FOB en U\$: 20.372,25

Razón Social: **LHEATHERTEX ARGENTINA SA**

Localidad: Reconquista

Productos Exportados: Cueros y pieles curtidos de bovinos

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.303 kg

Monto FOB en U\$: 9.740

Razón Social: **LILIANA SRL**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Línea alimentación (Multiprocesadores, Procesadores, Totalchef, Licuadora, Batidora, Twister, Exprimidores, Cocinas, Tostadoras y Cafeteras), Línea Calefacción (Convector radiante, Calefactor, Caloventor

Monto y volumen exportado

Volumen: 55.979,04 kg

Monto FOB en U\$: 435.240,84

Razón Social: **LIPARI JOSE ENRIQUE**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Gavetas para Dinero; Termoselladoras para Film de PVC; Sellad. Manuales

por Impulso; Selladoras de Pie por Impulso; Selladoras de Pie de Calor Constante; Sellad. c/Fechador; Fechadores Térmicos y Envasadora Manual.

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.365,45 kg

Monto FOB en U\$: 24.680,20

Razón Social: **LOPEZ HNOS SRL**

Localidad: Cañada de Gómez

Productos Exportados: mezcladora de alimentos, moledora de granos, sinfines elevadoras

Monto y volumen exportado

Volumen: 929 kg.

Monto FOB en U\$: 7.781

Razón Social: **LUIS BELLINI Y CIA SRL**

Localidad: San Carlos Centro

Productos Exportados: Campanas, campanillas, gongos y artículos similares de metal común.

Monto y volumen exportado

Volumen: 438 kg

Monto FOB en U\$: 8.200

Razón Social: **MADERSA SRL**

Localidad: Esperanza

Productos Exportados: Paletas, paletas caja y demás plataformas para carga.

Monto y volumen exportado

Volumen: 34.800 kg

---

Monto FOB en U\$: 11242,50

Razón Social: **MAGGER INGENIERIA SRL**

Localidad: Santa Fe

Productos Exportados: bombas centrífugas con motor de accionamiento de potencia

Monto y volumen exportado

Volumen: 464 kg

Monto FOB en U\$: 14.136

Razón Social: **MAHLE ARGENTINA S.A.**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Válvulas de escape para motores a explosión, válvulas de admisión para motores a explosión, guías y asientos de válvulas.

Monto y volumen exportado

Volumen: 2.674,22 kg.

Monto FOB en U\$: 75.484,74

Razón Social: **MANAR S.A. (TRINI S.A.)**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Productos de cuero, metálicos, plásticos y accesorios.

Monto y volumen exportado

Volumen: 239,70 kg

Monto FOB en U\$: 8.551,67

Razón Social: **MARRACINO HNOS S.R.L**

Localidad: Funes

Productos Exportados: revestimientos industriales: pisos, piletas, fosas de achique, cámaras y canaletas, muros y paredes.; tratamientos y preparaciones de superficies: granallado ecológico; granallado a presión, escarificado, tratamiento y revestimientos varios, espuma de poliuretano spray. procesos de electrodisolucion anodica de metales; construcciones: tabiques y cielorrasos de durlock; pisos vinilicos: membranas impermeabilizantes: comunes, transitables, especiales – emapi; laminas espejadas para control solar; pinturas: epoxis, poliuretánicas, acrílicas, cauchos clorados, epoxis bituminosos, sintéticos, latex, etc.

Monto y volumen exportado

Volumen: 22.058,80 kg

Monto FOB en U\$: 20.945,30

Razón Social: **MAPSA SRL**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Línea repostería (Chocolatería, Pastas especiales para rellenos, Polvos para reposterías y Cacao), Línea Heladería (Chocolatería, Pastas Especiales, Cacao y Polvos estabilizantes), Línea sugar free (Chocolate sin azúcar) y Línea hogar (Chocolates).

Monto y volumen exportado

Volumen: 50.605,80 kg

Monto FOB en U\$: 145.417,24

Razón Social: **MAXIMO BAUDUCCO S.A.C.I.F E.I**

Localidad: El Trebol

Productos Exportados: Línea agropecuaria (Enfriadores de leche, Tanques estacionarios y Tanques de transporte), Línea para la industria (Transporte de productos alimenticios liquido, Sistema para la medición de caudal y temperatura, Tomamuestras para lácteos, Pretratamiento y almacenamiento de leche, Maquinas para la elaboración de dulce de leche, Maquinas para la elaboración de quesos,

Tanques de procesos, Tanques y equipos de procesos para helados, Maquinas para la elaboración de bebidas gaseosas, aguas minerales y jugos

Monto y volumen exportado

Volumen: 67.584,77 kg

Monto FOB en U\$: 1.034.020

Razón Social: **MC Y ASOCIADOS SRL**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Guillotinas e impresoras para cartón

Monto y volumen exportado

Volumen: 22.429,75 kg.

Monto FOB en U\$: 230.241,58

Razón Social: **MANTOVANI ELIO ARMANDO**

Localidad: Tostado

Productos Exportados: Molinos de viento

Monto y volumen exportado

Volumen: 5.438,89 kg.

Monto FOB en U\$: 27.166

Razón Social: **MAQUINAS AGRICOLAS OMBU SA**

Localidad: Las Parejas

Productos Exportados: Cabezales para maíz, embudadoras para granos, elevadoras y transportadoras de granos.

Monto y volumen exportado

Volumen: 12.543,28 kg.

Monto FOB en U\$: 63.350

Razón Social: **MARINOMOLDE SRL**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: moldes de papel para panificación

Monto y volumen exportado

Volumen: 10.359,30 kg.

Monto FOB en U\$: 28,552,94

Razón Social: **MECARMEAT SRL**

Localidad: Roldán

Productos Exportados: equipos para mataderos, maquinas para la industria frigorífica

Monto y volumen exportado

Volumen: 200 kg.

Monto FOB en U\$: 10.900

Razón Social: **MENINI SA**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Hornos para panificación.

Monto y volumen exportado

Volumen: 31.616 kg

Monto FOB en U\$: 281.965

Razón Social: **MERCOFRÍO S.A.**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Repuestos para equipos de refrigeración

Monto y volumen exportado

Volumen: 155,68 kg.

Monto FOB en U\$: 20.740

---

Razón Social: **METALTECNICA SRL**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: cadenas de rodillo, cuchillas, repuestos para cosechadoras

Monto y volumen exportado

Volumen: 11.155 kg.

Monto FOB en U\$: 38.798,56

Razón Social: **METALURGIA FF S.R.L.**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: piezas para transformadores de corriente

Monto y volumen exportado

Volumen: 14.553,43 kg.

Monto FOB en U\$: 235.984,57

Razón Social: **METALURGICA CAMPERO S.R.L.**

Localidad: Armstrong

Productos Exportados: gradas de discos agrícolas, hortícolas

Monto y volumen exportado

Volumen: 4.199 kg.

Monto FOB en U\$: 31.160

Razón Social: **METALURGICA GENOVESE SA**

Localidad: Reconquista

Productos Exportados: Máquinas agrícolas

Monto y volumen exportado

Volumen: 131.839 kg.

Monto FOB en U\$: 371.658

Razón Social: **METALURGICA PICOTTO S.R.L.**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: moldureras, trozadoras, cepilladoras combinadas.

Monto y volumen exportado

Volumen: 2.720 kg.

Monto FOB en U\$: 17.600

Razón Social: **METALURGICA R D C S.R.L**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Metalurgica

Monto y volumen exportado

Volumen: 4.028,10 kg

Monto FOB en U\$: 31.555

Razón Social: **METALURGICA ROSARINA DE FUNDICION S.R.L**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Metalurgica

Monto y volumen exportado

Volumen: 178.557,40 kg

Monto FOB en U\$: 436.439,61

Razón Social: **MODEPLAST SA**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: escalones plásticos, fratachos, barrehojas plástico.

Monto y volumen exportado

Volumen: 843,02 kg.

Monto FOB en U\$: 1.815,86

---

Razón Social: **MOLINOS JUAN SEMINO SA**

Localidad: Carcaraña

Productos Exportados: Harinas

Monto y volumen exportado

Volumen: 15.000 kg

Monto FOB en U\$: 19.529,91

Razón Social: **MOLINOS RIO DE LA PLATA SA**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: aceite de soja y girasol

Monto y volumen exportado

Volumen: 291.685,39 kg.

Monto FOB en U\$: 226.497,67

Razón Social: **MOLINOS Y ESTABLECIMIENTOS HARINEROS BRUNING S.A.**

Localidad: San Jorge

Productos Exportados: Harinas

Monto y volumen exportado

Volumen: 267.554 kg

Monto FOB en U\$: 136.019,21

Razón Social: **MORELLI RICARDO JORGE**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: anafes, freidoras a gas, hornos convertidores a gas, sierras para la carnicería

Monto y volumen exportado

Volumen: 230 kg.

Monto FOB en U\$: 3.415,30

Razón Social: **MOTOR PARTS SA**

Localidad: Lehmann

Productos Exportados: Válvulas para motores

Monto y volumen exportado

Volumen: 463 kg.

Monto FOB en U\$: 11.277,46

Razón Social: **NESTLE ARGENTINA SA**

Localidad: Santo Tomé

Productos Exportados: alimentos balanceados para gatos y perros

Monto y volumen exportado

Volumen: 2.877.197,66 kg.

Monto FOB en U\$: 6.202.239,99

Razón Social: **NIDERA SA**

Localidad: Buenos Aires

Productos Exportados: aceite de girasol y lino, soja, maíz y girasol para siembra

Monto y volumen exportado

Volumen: 10.249.811,65 kg.

Monto FOB en U\$: 7.798.144,45

Razón Social: **NUTRALIA SRL**

Localidad: Santa Fe

Productos Exportados: Mezclas de vitaminas

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.595 kg.

Monto FOB en U\$: 25.988,15

---

**Razón Social: OBLAN SA**

Localidad: Santa Fe

Productos Exportados: manufacturas de caucho vulcanizado sin endurecer; Filtros de entrada de aire para motores de encendido por chispa o comprensión.

Monto y volumen exportado

Volumen: 674,10 kg.

Monto FOB en U\$: 15.573,20

**Razón Social: ONEGA HERNAN GERARDO**

Localidad: Las Parejas

Productos Exportados: Aceites; pinturas y barnices

Monto y volumen exportado

Volumen: 264.090,49 kg

Monto FOB en U\$: 136.147,76

**Razón Social: OVER ORGANIZACION VETERINARIA REGIONAL SRL**

Localidad: San Vicente

Productos Exportados: Antibióticos intramamarios; Antibióticos y quimioterapicos inyectables; Antiparasitarisio endectocidas; Reproductivos; Antinflamatorios; Antiparasitarios externos.

Monto y volumen exportado

Volumen: 16.374,52 kg.

Monto FOB en U\$: 289.064,86

**Razón Social: PARANA METAL SA**

Localidad: Villa Constitución

Productos Exportados: Piezas y Partes fundidas para la Industria Automotriz (blocks de motores, tambores y discos de frenos, carcazas de diferencial, tapas de cojinetes, volantes, cubos de ruedas).

Monto y volumen exportado

Volumen: 32.804,38 kg

Monto FOB en U\$: 261.432,75

**Razón Social: PERITO MORENO REFRIGERACION SA**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Cámaras frigoríficas, Materiales - Equipamiento comercial, Exhibidores - Refrigeradores comercial y familiar, Heladeras comerciales.

Monto y volumen exportado

Volumen: 2.718 kg

Monto FOB en U\$: 30.073,60

**Razón Social: PETROBRAS ENERGIA SA**

Localidad: Puerto General San Martín

Productos Exportados: Caucho (para fabricar neumáticos, calzados y otros productos), Solventes aromáticos (este producto es usado por otras industrias y también se hacen naftas), LPG (es un gas que se vende en camiones y son comprados por las empresas para venderlo al consumidor común en garrafas), Propelentes (comprado por las industrias de cosméticos, para hacer desodorantes como por ejemplo Axe, Rexona)

Monto y volumen exportado

Volumen: 73.475.733 kg

Monto FOB en U\$: 47.035.846,55

**Razón Social: PHARMAVET S.A.**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Productos de medicina veterinaria

Monto y volumen exportado  
Volumen: 8.231,15 kg  
Monto FOB en U\$: 103.834,30

Razón Social: **PHOENIX SA**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: aditivos para impermeabilización para la industria de la construcción, juntas hidroexpansibles

Monto y volumen exportado

Volumen: 103,02 kg.

Monto FOB en U\$: 4.111,48

Razón Social: **PINAR SA**

Localidad: Villa Gobernador Galvez

Productos Exportados: pinturas

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.550,60 kg.

Monto FOB en U\$: 6.376,04

Razón Social: **PLA S.A.**

Localidad: Las Rosas

Productos Exportados: Pulverizadores Autopropulsados, Pulverizadores de Arrastre, Sembradoras, Intersembradoras y Fertilizadoras.

Monto y volumen exportado

Volumen: 66.775,21 kg

Monto FOB en U\$: 1.131.700

Razón Social: **PLYRAP SRL**

Localidad: Venado Tuerto

Productos Exportados: cercos eléctricos, boyas y válvulas de aguadas para el campo.

Monto y volumen exportado

Volumen: 9198,78 Kg

Monto FOB en U\$: 93.174,80

Razón Social: **POWER CHAIN SRL**

Localidad: Alvear

Productos Exportados: Cadenas de transporte por flujo continuo horizontal, Cadenas Serie WH, Eslabones Forjados "POCH", Cadena a Rodillo "Serie S" Transportadores a Perno Sólido, Cadenas a Rodillo Norma ANSI B29.4, Cadena para Equipos Aéreos Subterráneos Serie X, Cadena para Equipos Aéreos Subterráneos Serie P, Sistema Porta Cables y Mangueras en Movimiento Continuo, Cadenas a Rodillos Serie PH Transportadoras "Perno Hueco", Cadenas de Centros Desplazados "Serie CD" y Cadenas Tipo Ice-Chain.

Monto y volumen exportado

Volumen: 19.355,70 kg

Monto FOB en U\$: 137.743,77

Razón Social: **PRIMO Y CIA SA**

Localidad: San Carlos Centro

Productos Exportados: Juntas o empaquetadoras de caucho vulcanizado sin endurecer; bombas centrífugas; aparatos de destilación o rectificación; Máquinas y aparatos de llenar, cerrar, tapar, taponar o etiquetar botes o latas, cajas, sacos o bolsas o demás continentes; máquinas y aparatos de capsular tarros, tubos y continentes análogos.

Monto y volumen exportado

Volumen: 4.094 kg.

---

Monto FOB en U\$: 187.359,11

Razón Social: **PROAGRO SA**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Productos veterinarios para el agro.

Monto y volumen exportado

Volumen: 34.799,66 kg

Monto FOB en U\$: 578.164,97

Razón Social: **PRODUCTORA ALIMENTARIA S.A.**

Localidad: Santa Fe

Productos Exportados: Vermut y demás vinos de uvas frescas; cerveza de malta.

Monto y volumen exportado

Volumen: 2.668.080 kg

Monto FOB en U\$: 939.460

Razón Social: **PRODUCTOS VETERINARIOS SA**

Localidad: Santa Fe

Productos Exportados: Productos y preparaciones orgánicos tensoactivos para el lavado de la piel, líquidos o en crema, aunque contengan jabón, para medicina veterinaria; medicamentos para medicina veterinaria.

Monto y volumen exportado

Volumen: 15.771,54 kg

Monto FOB en U\$: 404.897,37

Razón Social: **PROIND INGENIERIA S.R.L**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Componentes, Dispositivos y Equipos para la Industria Eléctrica (Aisladores y piezas aislantes para una amplia gama de aplicaciones en baja y media tensión; y Resistores de potencia y equipamiento electromecánico asociado para aplicación en accionamientos, puesta a tierra de neutro y bancos de carga).

Monto y volumen exportado

Volumen: 763,12 kg

Monto FOB en U\$: 27.743,63

Razón Social: **PROINDA S.A.**

Localidad: Bella Italia

Productos Exportados: Máquinas para preparar alimentos o piensos para animales y sus partes; máquinas para trituración o molienda de granos y sus partes.

Monto y volumen exportado

Volumen: 43.743 kg.

Monto FOB en U\$: 502.169

Razón Social: **PROPIA SA**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Elementos plásticos para la industria textil tales como conos, bobinas, carreteles, tubos, canillas para hilandería, mecheras, rafia, hilos de coser.

Monto y volumen exportado

Volumen: 3.681,30 kg

Monto FOB en U\$: 20.261,25

Razón Social: **PROYECCION ELECTROLUZ SRL**

Localidad: Reconquista

Productos Exportados: Manufacturas de hierro o acero, tornillos, pernos =, tuercas, arandelas y artículos similares de fundición, hierro o acero.

Monto y volumen exportado

---

Volumen: 2.912 kg.  
Monto FOB en U\$: 98.956,25

Razón Social: **QUEGLAS MIGUEL ANGEL**

Localidad: Recreo Sur

Productos Exportados: sacos, bolsas y bolsitas, de papel, cartón, guata de celulosa o napa de fibras de celulosa, impresas.

Monto y volumen exportado

Volumen: 13.727 kg

Monto FOB en U\$: 34.366,20

Razón Social: **QUICKFOOD S.A.**

Localidad: San Jorge

Productos Exportados: Productos y Subproductos cárnicos.

Monto y volumen exportado

Volumen: 112.061,65 kg

Monto FOB en U\$: 374.302,81

Razón Social: **QUIMADH SRL**

Localidad: Santo Tomé

Productos Exportados: agentes de superficie orgánica no iónicos

Monto y volumen exportado

Volumen: 44.214 kg.

Monto FOB en U\$: 211.260

Razón Social: **QUIMEL ARGENTINA SRL**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: kit dental, jabones, gorra de baño, kit de afeitador.

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.179,91 kg.

Monto FOB en U\$: 5.602,08

Razón Social: **RAFAELA MOTORES S.A.**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Bombas de vacío

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.119 kg.

Monto FOB en U\$: 28.893,50

Razón Social: **REAGENTS S.A.**

Localidad: San Lorenzo

Productos Exportados: Reactivos Analíticos y Productos Químicos Industriales.

Monto y volumen exportado

Volumen: 548.418,53 kg

Monto FOB en U\$: 339.218,04

Razón Social: **REFRIGERACION COMERCIAL S.A.**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Productos de refrigeración comercial (Bateas, Mostradores, Exhibidoras, Heladeras desarmables, Cámaras frigoríficas, Estantes, Cámaras para morgue, Cabinas para pinturas de automóviles, etc.).

Monto y volumen exportado

Volumen: 28.101 kg

Monto FOB en U\$: 196.887,40

Razón Social: **REFRIGERACION POLAIR SRL**

---

Localidad: Rosario  
Productos Exportados: Furgones térmicos, cámaras frigoríficas  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 2.150 kg.  
Monto FOB en U\$: 40.000

Razón Social: **RELMO SA**  
Localidad: Oliveros  
Productos Exportados: Semillas de soja transgénica  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 2.158.600 kg.  
Monto FOB en U\$: 1.523.958,50

Razón Social: **REMOLQUES OMBU S.A.**  
Localidad: Las Parejas  
Productos Exportados: Remolques  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 13.855,01 kg  
Monto FOB en U\$: 55.259,60

Razón Social: **RESOL S.A.**  
Localidad: Santo Tomé  
Productos Exportados: Pinturas, barnices, Sacos, bolsas y bolsitas de polímeros de etileno, desinfectantes. Preparaciones desincrustantes, anticorrosivos o antioxidantes  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 195.504,96 kg.  
Monto FOB en U\$: 204.813,01

Razón Social: **RETENES SAV S.A.**  
Localidad: Rosario  
Productos Exportados: Retenes y O-rings.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 4.478,70 kg  
Monto FOB en U\$: 72.117,70

Razón Social: **RIAL S.A.**  
Localidad: Correa  
Productos Exportados: Clasificador Abierto Motorizado, Base corredera, Poleas, Tensores para Bandas Abrasivas; Equipos para Grúas (Piezas y Ventosas), Herramientas, Maquinas y Mesas.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 1.495,09 kg  
Monto FOB en U\$: 24.269,09

Razón Social: **RICHIGER MAQUINARIAS S.A.**  
Localidad: Sunchales  
Productos Exportados: Embutidoras de forrajes y granos secos y húmedos.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 66.907,45 kg.  
Monto FOB en U\$: 408.456,70

Razón Social: **RINAUDO E HIJOS SRL**  
Localidad: Rosario  
Productos Exportados: cortadoras de tallarines, prensa extrusora, sobadoras  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 1.600 kg.

---

Monto FOB en U\$: 22.230

Razón Social: **RG FRENOS S.A.**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Repuestos para frenos

Monto y volumen exportado

Volumen: 69.803,53 kg.

Monto FOB en U\$: 494.010,67

Razón Social: **RODEG S.A.**

Localidad: El Trebol

Productos Exportados: Accesorios, Bretes, Enfriadores de Leche y Equipos de Ordeño.

Monto y volumen exportado

Volumen: 12.265,37 kg

Monto FOB en U\$: 230.077,21

Razón Social: **ROMANO GABRIEL LUIS**

Localidad: Esperanza

Productos Exportados: porotos negros, lentejas, granos de maíz, semillas de lino

Monto y volumen exportado

Volumen: 125.000 kg.

Monto FOB en U\$: 94.400

Razón Social: **RONALB S.R.L.**

Localidad: Álvarez

Productos Exportados: maní, maíz pisingallo, harina de maíz, alpiste, arvejas, lino, lupines.

Monto y volumen exportado

Volumen: 41.000 kg.

Monto FOB en U\$: 48.700

Razón Social: **ROSARIO REFRIGERACION SRL**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Equipos de refrigeración comercial.

Monto y volumen exportado

Volumen: 33.136 kg

Monto FOB en U\$: 173.164

Razón Social: **ROTULOS SA**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: etiquetas para identificación de productos

Monto y volumen exportado

Volumen: 636,40 kg.

Monto FOB en U\$: 7.780

Razón Social: **SA LITO GONELLA E HIJOS ICFI**

Localidad: Esperanza

Productos Exportados: Remolques y semirremolques cisternas; Recipientes para gas comprimido o licuado, de fundición, hierro o acero; de vapor, incluidas las calderas mixtas.

Monto y volumen exportado

Volumen: 351.737,08 kg

Monto FOB en U\$: 1.427.319,50

Razón Social: **SABBIONE BATERIAS S.A.**

---

Localidad: San Jorge  
Productos Exportados: Baterías para autos  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 73.709,75 kg  
Monto FOB en U\$: 238.641,17

Razón Social: **SADESA SA**  
Localidad: Esperanza  
Productos Exportados: Cueros y pieles enteros de equinos y bovinos; emulsiones de productos tensoactivos; fungicidas a base de carbamatos; productos curtientes orgánicos sintéticos.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 1.793.053,31 kg  
Monto FOB en U\$: 2.297.911,28

Razón Social: **SANCOR COOPERATIVAS UNIDAS LIMITADA**  
Localidad: Galvez  
Productos Exportados: Productos y Subproductos Lácteos.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 14.210,15 kg  
Monto FOB en U\$: 91.102,52

Razón Social: **SANCOR CUL**  
Localidad: Sunchales  
Productos Exportados: Dulce de leche; Quesos de pasta dura; Quesos de pasta semidura; Manteca natural; Leche descremada en polvo; Leche entera en polvo; Queso rallado  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 146.755,53 kg.  
Monto FOB en U\$: 3.831.230,15

Razón Social: **SCRAM S.R.L.**  
Localidad: Rosario  
Productos Exportados: reóstatos, potenciómetros, resistores  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 103,20 kg.  
Monto FOB en U\$: 4.487

Razón Social: **SERVICIOS HIDRAULICOS S.A.**  
Localidad: Villa Gobernador Galvez  
Productos Exportados: Plataformas, Secadoras, Palas hidráulicas y pesaje repetitivo.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 12.034,65 kg  
Monto FOB en U\$: 57.466

Razón Social: **SILTEC SRL**  
Localidad: Venado Tuerto  
Productos Exportados: Silos  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 132.179,10 Kg  
Monto FOB en U\$: 274.600

Razón Social: **SIMES SA**  
Localidad: Santa Fe  
Productos Exportados: Juntas o empaquetaduras de plástico; Artículos roscados de fundición, hierro o acero; bombas volumétricas rotativas para líquidos; Máquinas y

---

aparatos para la industria lechera; Instrumentos y aparatos para medida o control del caudal o nivel de líquidos.

Monto y volumen exportado

Volumen: 6.349,62 Kg

Monto FOB en U\$: 152.594,10

Razón Social: **SIN FINES FAS**

Localidad: Venado Tuerto

Productos Exportados: Sinfines y tubos

Monto y volumen exportado

Volumen: 405 Kg

Monto FOB en U\$: 1.782,43

Razón Social: **SIPAR ACEROS SA**

Localidad: Pérez

Productos Exportados: alambres de hierro o acero, mallas electro soldadas, alambrón y barras de acero o hierro

Monto y volumen exportado

Volumen: 175.020 kg.

Monto FOB en U\$: 315.345,66

Razón Social: **SIPEL S.A.**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Línea industrial: (Indicadores Digitales, Accesorios, Balanza de altamar, Control de Peso en Línea, Pesaje por Ejes y Carros, Pesaje de Tanques y Silos, Balanza para Ganado, Embolsadoras, Cargas Suspendidas, Balanza de Camiones, Balanzas de Plataforma, Sistema de Pesaje Continuo); Software: Pesajes de camiones; Pesas patrón

Monto y volumen exportado

Volumen: 38.475,82 kg

Monto FOB en U\$: 232.759,50

Razón Social: **SNAE ARGENTINA SA**

Localidad: Santo Tomé

Productos Exportados: Llaves de ajuste de mano; alicates; tenazas; destornilladores; Herramientas de mano acondicionadas en juegos para la venta al por menor;

Monto y volumen exportado

Volumen: 31.726,49 kg

Monto FOB en U\$: 394.710,65

Razón Social: **SODECAR SA**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Carne, jamón, paleta, salame.

Monto y volumen exportado

Volumen: 21.637,70 kg.

Monto FOB en U\$: 55.905,94

Razón Social: **SOJAR S.A.**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Alimentos nutricionales

Monto y volumen exportado

Volumen: 2.775,27 kg

Monto FOB en U\$: 110.800,78

Razón Social: **SOLARI HECTOR RAFAEL (Industria Metalúrgica Omega).**

Localidad: El Trebol

---

Productos Exportados: articulos, implementos, tanques termos, accesorios y repuestos, equipos y maquinas ordeñadoras para el sector lechero.

Monto y volumen exportado

Volumen: 2.770 kg

Monto FOB en U\$: 38.427,65

Razón Social: **SOLIDO SRL**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Ropa informal, calzado, bolsos, pantalones, buzos y remeras, camperas, sweaters, accesorios, camisas.

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.713,60 kg

Monto FOB en U\$: 59.998,70

Razón Social: **SOTIC SA**

Localidad: Santa Fe

Productos Exportados: Estanterías y muebles de metal

Monto y volumen exportado

Volumen: 46.775,95 kg

Monto FOB en U\$: 193.051,60

Razón Social: **SUC DE ALFREDO WILLINER S.A.**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Dulce de leche; Quesos de pasta dura tipo Parmesano; Quesos de pasta semidura tipo Gouda; Manteca natural; Leche descremada en polvo; Quesos de pasta dura tipo Reggianito; Leche entera en polvo; Quesos de pasta dura tipo Sardo; Quesos de pasta semidura tipo Mozzarella; Filata; Queso rallado

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.493.698,34 Kg

Monto FOB en U\$: 5.333.524,12

Razón Social: **SYLWAN SA**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Bombas centrifugas

Monto y volumen exportado

Volumen: 9.559 kg

Monto FOB en U\$: 114.980,82

Razón Social: **TABORDA NELIDA, TABORDA ALEJANDRO Y BAR NIDIA SH**

Localidad: Santa Fe

Productos Exportados: Partes de máquinas y aparatos para acondicionamiento de aire de los tipos utilizados en vehículos automóviles; Radiadores y partes para vehículos automóviles.

Monto y volumen exportado

Volumen: 57.489,13 kg

Monto FOB en U\$: 833.428,66

Razón Social: **TALLERES GAN MAR SRL**

Localidad: Frontera

Productos Exportados: carrillos de traslación, cortadoras de metales, polipastos manuales y eléctricos

Monto y volumen exportado

Volumen: 15.998,32 kg.

Monto FOB en U\$: 81.988,96

---

Razón Social: **TALLERES METALURGICOS BAMBI S.A.**  
Localidad: Rosario  
Productos Exportados: Heladeras, Freezers y Exhibidores.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 811.644,14 kg  
Monto FOB en U\$: 4.108.126,83

Razón Social: **TANONI HNOS S.A.**  
Localidad: Bombal  
Productos Exportados: Aceite crudo de soja, Aceite refinado de soja, Aceite refinado de girasol, Pellets común (de soja), Pellets especial (de soja), Lecitina de soja.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 74.506,20 kg  
Monto FOB en U\$: 102.623,40

Razón Social: **TECNAR SRL**  
Localidad: Santa Fe  
Productos Exportados: Intercambiadores de calor de placas  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 1.350 Kg  
Monto FOB en U\$: 66.000

Razón Social: **TERMOPLASTICA ROSARIO SRL**  
Localidad: Rosario  
Productos Exportados: accesorios plásticos para automotor  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 2.385 kg.  
Monto FOB en U\$: 10.800

Razón Social: **TESSER Y TESSER SA**  
Localidad: Roldán  
Productos Exportados: carcasas para cortadora de césped, moto soldadora, grupos electrógenos  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 17.592 kg.  
Monto FOB en U\$: 49.208

Razón Social: **TOD S.A.**  
Localidad: San Carlos Centro  
Productos Exportados: Hojas y tiras, delgadas, de aluminio, incluso impresas, sin soporte, tapas y tapones  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 1.321,82 kg.  
Monto FOB en U\$: 23.515,80

Razón Social: **TOPLINE ENGINEERING ARGENTINA S.A.**  
Localidad: Rafaela  
Productos Exportados: Tapas de cilindros  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 3.320 kg.  
Monto FOB en U\$: 54.206

---

Razón Social: **TRAC SA**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: correas elevadoras a cangilones, correas transportadoras.

Monto y volumen exportado

Volumen: 2.446 kg.

Monto FOB en U\$: 29.353,50

Razón Social: **TROYPLAST S.H.**

Localidad: El Trebol

Productos Exportados: Burletes plásticos, Caños de p.v.c. para ordeñadoras, Caños para riego, Cintas aislantes no adhesivas, Cintas de material plástico para sillones de jardín, Espaguetis plásticos, Mangas para riego, Mangueras, Mangueras para baja presión, Perfiles de plástico, Plástico por extrusión, Plásticos, Artículos y Tubos plásticos.

Monto y volumen exportado

Volumen: 16.032,70 kg

Monto FOB en U\$: 55.757,94

Razón Social: **TESUM S.H.**

Localidad: Alvear

Productos Exportados: Suministros para redes de energía y telecomunicaciones.

Monto y volumen exportado

Volumen: 196.950 kg

Monto FOB en U\$: 613.894,80

Razón Social: **TICAR SRL**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Artefactos de iluminación

Monto y volumen exportado

Volumen: 44.409,79 kg

Monto FOB en U\$: 610.254,82

Razón Social: **UNILEVER DE ARGENTINA SA**

Localidad: Villa Gobernador Galvez

Productos Exportados: jabones, enjuague capilares, shampoo

Monto y volumen exportado

Volumen: 845.696,22 kg.

Monto FOB en U\$: 1.388.400,04

Razón Social: **UNITEC SA**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: Cortadoras de césped a combustión y eléctricas; partes y piezas de cortadoras de césped

Monto y volumen exportado

Volumen: 19.233,80 kg.

Monto FOB en U\$: 99.017

Razón Social: **VEMAR S.R.L.**

Localidad: Villa Gobernador Galvez

Productos Exportados: cacerolas de aluminio, biferas de aluminio, sartenes de aluminio.

Monto y volumen exportado

Volumen: 1.586,40 kg.

Monto FOB en U\$: 23.493,94

---

Razón Social: **VENTACHAP SA**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Caños de chapa con costura, chapas en bovinas.

Monto y volumen exportado

Volumen: 29.122 kg.

Monto FOB en U\$: 48.486,93

Razón Social: **VERONICA SACIAFEI**

Localidad: Lehmann

Productos Exportados: Dulce de leche; Quesos de pasta dura tipo; Quesos de pasta semidura; Manteca; Leche descremada en polvo; Leche entera en polvo; Queso rallado; Untables

Monto y volumen exportado

Volumen: 18.000 kg.

Monto FOB en U\$: 45.540

Razón Social: **VESTA SH**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: balanzas

Monto y volumen exportado

Volumen: 670 kg.

Monto FOB en U\$: 17.000

Razón Social: **VICENTIN SAIC**

Localidad: Avellaneda

Productos Exportados: Insecticidad, herbicidas.

Volumen: 343.089,16 kg.

Monto FOB en U\$: 791.995,98

Razón Social: **VIGNA ROBERTO MIGUEL**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Moldes plásticos micro perforados para la producción de quesos

Monto y volumen exportado

Volumen: 248 kg.

Monto FOB en U\$: 11.400

Razón Social: **VMC REFRIGERACIÓN S.A.**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: máquinas productoras de hielo, cristalizadores de grasa, compresores a tornillo para aire y para frío, intercambiadores de calor a placa.

Monto y volumen exportado

Volumen: 107.760,09 kg.

Monto FOB en U\$: 788.526,80

Razón Social: **VMG SA | CHIAPERO Y ASOC. SRL**

Localidad: Rafaela

Productos Exportados: bombas para motores, amortiguadores para motos.

Monto y volumen exportado

Volumen: 53.962,74 kg.

Monto FOB en U\$: 453.840,80

Razón Social: **WIENER LABORATORIOS S.A.I.C.**

Localidad: Rosario

Productos Exportados: Reactivos, Instrumentos y Software para diagnósticos clínicos,

Monto y volumen exportado

---

Volumen: 266.007,67 kg  
Monto FOB en U\$: 966.301,95

Razón Social: **YPF SA**  
Localidad: San Lorenzo  
Productos Exportados: Hidrocarburos.  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 51.193.119 kg  
Monto FOB en U\$: 31.048.501,01

Razón Social: **EXPORTADORES NO DEFINIDOS**  
Monto y volumen exportado  
Volumen: 149.491.144 kg.  
Monto FOB en U\$: 105.966.642,90

#### Asistencia brindada a Exportadores e Importadores

#### Identificar y caracterizar los eventos a desarrollarse en los mercados en estudio.

Se seleccionaron 3 eventos en cada mercado objetivo, considerados los más importantes ligados al sector agropecuario, los cuáles para la provincia tienen significativo valor.

**Evento:** EXPO DIRETO COTRIJAL

**Lugar:** Não-Me-Toque – Río Grande Do Sul – Brasil

**Fecha:** 26 al 30 de Abril

**Sector:** Tecnología Agropecuaria

La Feria promovida por Cotrijal aproxima el productor de la tecnología y de las informaciones sobre el agro negocio. La Expodireto Cotrijal está ubicada hoy entre los tres principales eventos aerodinámicos del país, habiendo presentado en sus ocho ediciones un crecimiento sistemático en todos los índices de evaluación.

El volumen del área utilizada creció más de 165% entre 2000 y 2007, subiendo de 32 para 84 hectáreas, lo que viabilizó la participación de un número mayor de expositores en los diversos seguimientos que componen la feria. El número de expositores creció proporcionalmente al suceso del evento. En 2000 eran 114 expositores distribuidos en los segmentos de agroquímicos, fertilizantes, máquinas e implementos, almacenaje, servicios, instituciones de enseñanza, extensión, producción animal, medio ambiente e instituciones financieras.

En la octava edición, en 2007, el número de expositores fue de 294, evidenciando la importancia del evento para el agro negocio. El Volumen de público y volumen de negocios también tuvieron crecimiento acentuado desde la primeras ediciones. Un relevamiento realizado en la edición 2005 de la feria, con un universo de 3,5 mil visitantes entrevistados al acaso, indicó un porcentual de 47,43% de productores rurales (asociados y no asociados a la cooperativa), 18,29% de profesionales ligados al seguimiento del agro negocio (agronomía, veterinaria, zootecnia, empresarios, investigadores, gente de administración); 13,25% de estudiantes del secundario, bachillerato y universitarios, entre ellos hijos de productores rurales que se clasifican como pertenecientes a la categoría; y 21,03% que comprende el público general de la feria.

Todos los resultados que la Expodireto Cotrijal presenta en su historia están reflejados en los índices de satisfacción del público visitante. El evento alcanza prácticamente 100% de aprobación del público en el ítem de satisfacción general. Hoy la Expodireto Cotrijal puede ser definida como una herramienta de potencialización de negocios que

repercuten en beneficio de los asociados, colaboradores y comunidades de acción de la cooperativa.

La gran representatividad también es consecuencia de la Expodireto, pues el evento proporciona una mayor publicidad para la Cotrijal como organización cooperativista. La feria hoy es el principal producto de la organización y es a través de su éxito que la marca Cotrijal es proyectada y posicionada en el escenario nacional. El evento se tornó un respetado centro de difusión de tecnologías, pero también desarrolla un gran papel como Foro de discusión organizada de importantes cuestiones del segmento agropecuario. Todos los años, durante la feria, son debatidas las solicitudes de la categoría, se elaboran documentos y son encaminadas propuestas a los órganos competentes.

Además de la valorización de la marca Cotrijal, como una cooperativa bien estructurada en el segmento en que actúa, la Expodirecto reforzó la credibilidad en la organización, generando mayor fidelidad por parte de los agricultores asociados. Esas productividades, son el resultado de factores como: situación de suelo y clima de cada propiedad y de la región. Pero también son frutos de la eficiencia del manejo, del planeamiento adecuado de las labranzas, de la adopción de tecnologías apropiadas y del conocimientos adquirido. Todo eso, según ellos, sólo es posible gracias al aumento de la calificación de productores, en que la Expodireto aparece como una de las principales responsables.

Quien también recoge resultados significativos con la Expodireto Cotrijal es la comunidad regional. Ciudad sede del evento, con un poco más de 14 mil habitantes, economía basada en la actividad agropecuaria y en la industria de maquinas agrícolas, el municipio de Não-Me-Toque viene siendo expuesto positivamente en los diversos medios de comunicación que cubren la Feria. Eso permite a la administración municipal utilizarla como herramienta impulsora de la industria del turismo, del comercio y de los servicios, capitalizando beneficios incluso para la autoestima de la comunidad como un todo.

El cooperativismo y el agro negocio igualmente salen fortalecidos con las acciones de la Expodireto Cotrijal, una vez que iniciativas que vengán a calificar aún más el sector productivo revierten en ganancia para la agropecuaria y el cooperativismo como un todo. Eventos de este tipo constituyen eficiente forma de difusión de tecnologías en función de la alta concentración y diversidad de informaciones que proveen. Sus beneficios van de la información asimilada en una charla informal entre el investigador y el productor, hasta ponencias con foco específico, pasando por demostraciones estáticas y dinámicas de productos y servicios. Todo está disponible para ser conocido, evaluado y adoptado. La amplia programación de la Expodireto acorta los caminos entre fuentes generadoras de tecnología y el productor rural.

**Evento: MERCOPAR**

**Lugar: Caxias do Sul – Río Grande do Sul - Brasil**

**Fecha: 19 al 22 de Octubre**

**Sector: Feria de Subcontratación e Innovación Industrial**

Mercopar - Feria de Subcontratación e Innovación Industrial, promueve desde 1992 negocios y alianzas entre empresas nacionales y del extranjero con independencia de su tamaño, con el objetivo de estimular la integración y la competitividad internacional de las mismas.

La feria, de carácter profesional y focalizado, tiene como público objetivo empresarios, compradores, proveedores, vendedores representantes y distribuidores en general, ligados a los sectores metalmecánico, plástico, automatización industrial, electro electrónico, caucho y servicios industriales.

La feria más grande de subcontratación e innovación industrial se realiza en Río Grande do Sul, estado brasileño localizado en el extremo sur del país que es frontera con Uruguay y Argentina, colocándolo en una posición privilegiada entre los países del Mercosur. Teniendo el 4º mayor PIB del país, buenas condiciones de carreteras y

---

telecomunicaciones, Río Grande do Sul recibe grandes inversiones nacionales e internacionales.

El Estado tiene un parque energético rico y diversificado: cuenta con el segundo parque eólico más grande del mundo y está implantando siete usinas de biodiesel, además de tener una significativa producción de energía hidroeléctrica. Es en este escenario ampliamente favorable que Mercopar innova y aumenta en 2007 el sector de ENERGÍA – Renovable y Convencional.

Mercopar es promovida por el Sebrae/RS y por la Hannover Fairs Sulamerica, empresa del grupo Deutsche Messe AG.

Sectores:

- Automación Industrial
- Caucho
- Electrónico
- Energía
- Metalmecánico
- Plástico
- Servicios Industriales

**Evento: EXPOINTER**

**Lugar:** Esteio– Río Grande do Sul - Brasil

**Fecha:** 28 de Agosto al 05 de Septiembre

**Sector:** Agro ganadero

El Estado de Río Grande Do Sul es la sede de uno de los mas importantes agro ganaderos y de maquinaria de América Latina, la EXPOINTER, que se realiza en el período del 29 de Agosto al 06 de Septiembre, en el Parque Estadual de Exposiciones Assis Brasil, en Esteio (RS).

La tradición de las exposiciones agro ganaderas gaúchas empezó en 1901, en el campo de Redenção, hoy Parque da Redenção. En aquella época, ya fue considerada un éxito público. Nació entonces, la Exposición Estadual, embrión de lo que hoy es la EXPOINTER.

*En 1972, con la oficialización de la participación de otros países, la feria pasó a llamarse EXPOINTER – Exposición Internacional de Animales.*

*En su 32º edición internacional, la EXPOINTER concentra las últimas novedades de la moderna tecnología agro ganadera y agroindustrial, siendo reconocida como uno de los mayores eventos del mundo en su género, evidenciando el potencial del agro negocio del Río Grande do Sul.*

En la EXPOINTER, el visitante tiene innumerables opciones de entretenimientos. Se realizan mas de 400 eventos y atracciones en el Parque Estadual de Exposiciones Assis Brasil en los nueve días de feria.

Diariamente, el visitante encuentra a su disposición la realización de:

- Exposición de 160 razas de animales
  - Juicios y remates de animales
  - Desfiles de los campeones
  - Feria de agricultura familiar
  - Ponencias técnicas
  - Show de máquinas
  - Exposición de artesanías
  - Atracciones Culturales
  - Premio Gerdau Mejores de la Tierra
-

	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Visitantes</b>	720.000	526.500	640.000	695.000	740.000
<b>Animales Expuestos</b>	4.720	4.543	4.764	4.374	4.534
<b>Total Expositores</b>	2.353	2.453	2.895	3.160	3.821
<b>Expositores de Animales</b>	1.084	1.080	1.320	1.144	1.248
<b>Expositores de Máquinas, Productos y otros</b>	1.269	1.373	1.575	2.016	2.573
<b>Expositores Extranjeros</b>	Uruguay, Argentina, Ecuador, Chile, Perú, México, Canadá, Reino Unido, Alemania y Italia	Austria, Alemania, Argentina, Camerún, China, Chile, Ecuador, Perú, Reino Unido y Uruguay	Alemania, Argentina, Canadá, China, Chile, Colômbia, Ecuador, Estados Unidos, México, Perú, Portugal, Reino Unido, Suiza y Uruguay	Alemania, Argentina, Australia, Bolivia, Camerún, Canadá, Chile, China, Ecuador, Estados Unidos, Francia, Paraguay, Perú, Reino Unido, Suecia, Suiza, Turquía y Uruguay	Alemania, Argentina, Australia, Bolivia, Canadá, Chile, China, Ecuador, Escócia, Estados Unidos, Mexico, Paraguay, Perú, Polônia, Reino Unido, Suecia, Uruguay, Venezuela e Zâmbia

**Evento:** EXPO SANTA RITA**Lugar:** Santa Rita - Paraguay**Fecha:** 07 al 16 de Mayo**Sector:** Agropecuario

La Expo Santa Rita, se viene realizando ininterrumpidamente desde 1992, desde su inicio viene experimentando un crecimiento constante y sostenido, lo que la ha consolidado como el mas importante evento del Agronegocio en Paraguay, llegando a posicionarse hoy en día como la mayor Feria del País en volumen de negocios y la segunda en concentración de público.

Se caracteriza por la especialización en el sector del agronegocio, además del éxito obtenido en servicios, comercio, industria y ganadería; sectores éstos que vienen creciendo potencialmente en los últimos años.

La Expo Santa Rita cuenta área de 150.000 m2 y con una localización privilegiada, a 800 mts de la Ruta VI, el Parque de Exposiciones C.T.G. Indio José es apuntado como uno de los mayores y de mejor infraestructura del género en la región.

Las principales finalidades y/o objetivos de la Expo Santa Rita son las siguientes:

1. Preservar y divulgar las tradiciones culturales a través del folklore, de las leyendas, de las músicas y canciones, de las danzas, de las costumbres, etc.
2. Promover y estimular la solidaridad y vínculos de camaradería, entre sus asociados, fomentando la cooperación de éstos y el bienestar y progreso de sus asociados.
3. Fomentar y acrecentar la confianza mutua entre sus asociados.
4. Buscar un régimen de ayuda mutua basada en la igualdad y la cooperación entre todos sus asociados.
5. Fomentar la organización de reuniones sociales, culturales y la practica de los diversos deportes.
6. Promover toda gestión tendiente al mejoramiento constante de la calidad y buena presentación de los productos, fomentando además la iniciativa encaminada a incrementar la producción de dichos productos.

La Expo Santa Rita además mantiene un alto perfil en la exposición ganadera, con mas de 180 ejemplares de diferentes especies expuestos en la presente edición. Es bueno recordar que la agenda ganadera se cumplió con exactitud dentro de lo previsto. El remate fue un rotundo éxito un año más, de acuerdo a lo expresado por los responsables de este sector. Durante los 10 días de la muestra fue masiva la afluencia del público, los más de 100 mil visitantes que pasaron por la Expo se deleitaron además con la variada programación artística y cultural.

La Expo Santa Rita, una vez más cumplió con altura su propósito de brindar el escenario en donde los grandes actores de nuestra economía dieron el mayor ejemplo de creatividad y esfuerzo, tomando la iniciativa en la búsqueda del camino para superar este difícil para el país.

Este evento anual además de ser una vidriera que muestra la fuerza productiva del país, también genera un impacto social y económico muy importante para la ciudad de Santa Rita y región, ya que con la afluencia masiva de funcionarios de las empresas expositoras con anticipación a la feria y la del público durante la misma, los sectores como la hotelería, gastronomía y otros rubros absorben la gran demanda de sus servicios y productos. Además la organización genera fuente de trabajo para centenares de personas durante cada edición.

**Evento:** AGRODINAMICA HOHENAU

**Lugar:** Colonia Hohenau, Departamento Itapúa, Paraguay

**Fecha:** Diciembre

**Sector:** Agrícola

Agrodinámica consiste en la demostración y exposición en un campo demostrativo de las tecnologías avanzadas de producción para el sector agropecuario, donde en los cuatro días de campo se trata de concentrar y difundir la mayor cantidad de información posible a través de demostraciones estáticas y dinámicas; conferencias relacionadas al sector productivo para los participantes, demostraciones de maquinarias, remates, oferta de servicios entre otras. Se concentran en la Agrodinámica expositores y participantes del área de influencia del MERCOSUR que tengan interés dentro de la cadena de la producción agropecuaria de la región.

Su objetivo es promover y difundir la información y tecnologías agropecuarias actualizadas, disponibles en el campo demostrativo, por medio de demostraciones

---

dinámicas y estáticas. Demostrar los resultados de la aplicación de la tecnología agropecuaria en las áreas de mejoramiento genético, manejo de cultivo, manejo de la fertilidad, mecanización; de los rubros tradicionales y no tradicionales del área de influencia del evento.

Son destinatarios principales los productores agropecuarios, técnicos, estudiantes, empresarios del área de influencia; quienes son potenciales receptores y difusores de las informaciones y tecnologías.

Participan empresas, fabricantes, representantes o distribuidoras de insumos, maquinarias e implementos agropecuarios, servicios financieros; así como instituciones públicas, educativas, de investigación y/o extensión; relacionados directamente con el sector agropecuario.

La Agrodinámica Colonias Unidas surge para llenar un espacio destinado a promover y difundir la información y tecnología actualizada concentrada en el campo demostrativo, en las áreas de genética y mejoramiento, control de malezas, fertilización y maquinarias para los rubros tradicionales y no tradicionales. Así también, es un objetivo del evento promocionar la aplicación de las informaciones y tecnologías actualizadas en las fincas.

Objetivos:

- ❖ Difusión resultados de investigación, técnica de producción por contacto directo con productores.
- ❖ Compromiso con el desarrollo de la producción a través de la divulgación de conocimientos.
- ❖ Promoción de técnicas correctas de producción y la conservación de los recursos productivos.
- ❖ Capacitación para productores en temas diversos relacionados a la actualidad agropecuaria.

**Evento:** EXPOPARAGUAY

**Lugar:** Asunción - Paraguay

**Fecha:** 10 al 25 de Julio

**Sector:** Ganadería, Industria, Agricultura, Comercio y Servicios

La primera Edición de Expo se realizó en el año 1975, seguida de las ediciones 1977, 1979, 1981, 1984, y 1986. A partir del año 1988 se realiza la feria anualmente sin pausas cumpliendo de este modo en el año 2009; 28 años de trabajo continuo.

La Unión Industrial Paraguaya y la Asociación Rural del Paraguay en un emprendimiento conjunto, realizan este año la vigésima quinta edición de esta gran muestra.

La Industria, la Ganadería, el Agro, los Servicios y el Comercio se dan cita en la Expo 2009 para mostrar a todos los visitantes el desarrollo y las novedades de cada sector. Además de la muestra, en forma paralela, se realizan eventos de carácter nacional e internacional que congregan verdaderas multitudes. Atracciones de las más variadas para niños y adultos y para todos los gustos, se ofrecen al público para así lograr una verdadera Feria de nivel internacional.

Este gran acontecimiento ofrece un sinfín de oportunidades para que tanto los que desean comprar como los que desean vender puedan efectuar sus negocios.

Finalidad y Objetivos:

---

- 1.- Promover el acercamiento de los sectores empresariales, con el objeto de estimular su permanente superación.
- 2.- Promover los sectores nacionales de la actividad empresarial privada o estatal, ya sean de la producción primaria, industrial y de servicios, demostrando el desarrollo alcanzado por los mismos.
- 3.- Promover la venta de productos expuestos, tanto en el mercado nacional como internacional.

La Expo 2009 ofrece a los expositores una gama muy variada de áreas para exposición. Estos pueden elegir espacios al aire libre, con pequeñas construcciones, especiales para la exhibición de equipos, maquinarias, automóviles y camiones, stands techados independientes, donde acomodar las grandes marcas, y stands ubicados dentro de pabellones.

### Organizar eventos para exhibir la oferta exportable

**Actividad 1:** Participación en ferias y misiones comerciales a los efectos de difundir la oferta exportable santafesina

*Demás Actividades generadas durante el año en los mercados definidos*

El Gobierno de la Provincia de Santa Fe, a través de la Dirección General de Comercio Exterior del Ministerio de la Producción, y en forma articulada con las diversas Cámaras de Comercio Exterior de la Provincia, se han planteado como objetivos **internacionalizar la provincia, las empresas y los productos; desarrollar e incrementar las exportaciones de productos con valor agregado; aumentar el número de empresas exportadoras; y diversificar la oferta exportable y los mercados de destino.**

Para el logro de los mismos se trabajan sobre diversas herramientas, siendo una de las más importantes la **Promoción de las Exportaciones**, a través de la Asistencia en Ferias y Misiones Comerciales. La misma constituye un instrumento fundamental para posibilitar la exposición y permanencia de los productos santafesinos en los mercados internacionales y como acción exploratoria comercial e institucional para la apertura de nuevos mercados.

Para el año en curso, el Calendario de Ferias y Misiones Internacionales estipula la participación en más de 40 eventos tanto sectoriales como multisectoriales en diversos mercados alrededor del mundo. Autopartes, maquinarias agrícolas, alimentos, software, maquinarias para la industria alimenticia se constituyen en los sectores más importantes de participación en eventos de las empresas de nuestra provincia; siendo Paraguay, Brasil, Bolivia, Chile, Colombia, Perú, Ecuador, México, Uruguay, Estados Unidos, Alemania, Francia, Italia, Nueva Zelanda, Australia y Sudáfrica los destinos prioritarios.

En lo que respecta a los países en estudio, donde es prioritario el análisis sectorial de cada una de sus cadenas productivas, se han participado hasta el momento en dos eventos: EXPODIRETO COTRIJAL 2010 (Brasil) y EXPO SANTA RITA 2010 (Paraguay), actividades en las que se ha exhibido la oferta exportable provincial.

#### **EXPODIRETO COTRIJAL 2010**

El evento, vinculado a Tecnología Agropecuaria, se llevó a cabo en la ciudad de Nao Me Toque, Estado de Río Grande Do Sul – Brasil, entre los días 15 al 19 de marzo.

En el mismo, dentro del Pabellón Internacional, estuvieron exponiendo sus productos 9 empresas de la provincia de Santa Fe, obteniendo resultados satisfactorios. Entre ellas se destacan:

<b>Empresa</b>	<b>Localidad</b>	<b>Producto</b>
Oblan S.A.	Santa Fe	Filtros, prefiltros
SIID S.R.L.	Avellaneda	Monitores de siembra
Richiger Maquinarias S.A.	Sunchales	Extractora de granos, embudidoras, tolvas
Agrología S.R.L.	Rosario	Vaso tabulado para medir lluvias

José Catalano	Rosario	Discos y cuchillas para sembradoras
Máquinas Agrícolas Ombú	Las Parejas	Maquinarias agrícolas
Surgente	Tostado	Molinos de viento, engranajes
Over Organización Veterinaria Regional S.R.L.	San Vicente	Medicamentos de uso veterinario
Cereal Tools - Motomco	Rosario	Caladores graneleros

Como se mencionó anteriormente los resultados obtenidos fueron positivos, atendiendo a los objetivos que cada una de las empresas planteo en forma previa al evento: penetración de mercado, apoyo a distribuidores y representantes, reforzar la marca producto en el mercado, entre otras; recordando que es la primera vez que el Ministerio de la Producción asiste a la presente feria.



### **EXPO SANTA RITA 2010**

La presencia de empresas santafesinas conjuntamente al Gobierno Provincial en Expo Santa Rita viene dada desde hace ya más de 10 años. La misma se desarrolla entre los días 07 al 16 de mayo en la localidad de Santa Rita – Paraguay y se constituye en el segundo evento de importancia en el vecino país y unos de los principales del rubro agropecuario en América Latina.

En la última edición estuvieron exhibiendo sus productos 15 empresas de la provincia, las que a continuación se detallan:

<b>Empresa</b>	<b>Localidad</b>	<b>Producto</b>
Cinal – For S.R.L.	Las Parejas	Pulverizadores de arrastre y autopropulsados
Richiger S.A.	Sunchales	Extractores, embutidores
Caiman S.R.L.	Las Parejas	Pulverizadores
Dolbi S.R.L.	Avellaneda	Sembradoras, subsoladoras
Máquinas Agrícolas Ombú	Las Parejas	Embolsadoras y extractoras de granos
Proinda S.A.	Bella Italia	Plantas de acopio, silos, plantas elaborados de

		alimentos balanceados, prensas pelleteras
SIID S.R.L.	Avellaneda	Monitores de siembra inteligentes, sensor de consumo de combustible
Sipel S.R.L.	Rosario	Balanzas para camiones y para ganado, sistemas de pesaje continuo, sistemas para carros cerealeros
Ciarplast S.R.L.	Armstrong	Tanques plásticos
Marcibur S.R.L.	Firmat	Llantas, cajas para elevadores, ejes elásticos
Metalúrgica Genovese S.A.	Reconquista	Rastras, arados, subsoladores, sembradoras, rastrillos, plantadoras, palas hidráulicas
Cedar	Arequito	Secadoras y limpiadoras de granos, elevadores de granos a balde
Municipalidad de Firmat	Firmat	Institucional
Biassoni José María	Esperanza	Taladros, mechas para madera, para taladros de mano y para herramientas motorizadas
Consultar	Dean Funes	Determinador de vigor y poder germinativo

En la mayoría de los casos, las empresas de Santa Fe que han participado ya cuentan con representantes en el mercado paraguayo, por lo cual el objetivo fue reforzar la marca en el mercado apoyando a sus distribuidores.



Ambos eventos (Expodireito Cotrijal y Expo Santa Rita) forman parte del calendario de eventos para el mercado Brasileiro y Paraguayo respectivamente. A los mismos se le sumaran a lo largo del año: Mercopar, Fispal Tecnología, Expointer, Hospitalar, Automec (Brasil) como así también Agro dinámica Hohenau y Expo Paraguay (Paraguay).

**Actividad 2:** Difusión de la Oferta Exportable a través de las Dependencias Gubernamentales presentes en ambos países

La oferta exportable santafesina es cada vez más diversificada y con mayor valor agregado. Dentro de los productos primarios (PP) se destacan las exportaciones de soja, girasol, trigo, maíz y arroz. Entre las manufacturas de origen agropecuario que se exportan en la actualidad, se encuentran las harinas proteicas, las grasas y aceites,

carne bovina, leche en polvo, quesos, dulce de leche, crema de leche y cueros, entre otros.

Respecto a los productos comprendidos en las manufacturas de Origen Industrial se destacan los automóviles y autopartes, máquinas y equipos, muebles de madera, alambión y barras de hierro y acero, papel, reactivos para uso de diagnóstico médico y productos químicos varios. Por último, dentro de los comprendidos en Combustible y Energía, se encuentran asfaltos y minerales.

La oferta exportable incluye información de las empresas que producen total o parcialmente bienes o servicios en el ámbito territorial de la provincia de Santa Fe o tienen su administración central en ella. Se presenta en tres idiomas (español, inglés y portugués) y en tres formatos (impresa, cd y web). Se usa la nomenclatura Común del Mercosur a 6 dígitos y posee información de 26 sectores productivos, contando con más de 1000 empresas de los 19 departamentos.

En el marco del Proyecto "Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior", se llevó adelante una Misión Exploratoria entre los días 22 y 26 de marzo, durante la cual se desarrollaron una serie de reuniones entre el Ministerio de la Producción de Santa Fe a través del Lic. Pablo Perret (Dirección de Comercio Exterior de la Provincia) junto al equipo de trabajo designado para tal fin (encabezado por la Lic. Silvana Álvarez), con diversas Cámaras e Instituciones del Paraguay a los efectos de poder cumplimentar con la primera etapa del Proyecto en el vecino país.

Para tal fin, desde la Embajada Argentina en Paraguay, y a través del Consejero Económico Ernesto de la Guardia se diagramó una agenda de trabajo con Cámaras sectoriales entre las que se destacan el Centro de Industriales Metalúrgicos y la Cámara de Tecnología de la Información del Paraguay, como así también Instituciones dependientes del Ministerio de Industria y Comercio: Representantes del programa PR 100, REDIEX (Red de Inversiones y Exportaciones) y el Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación; como así también con el Centro de Importadores y CEDIAL (Organismo Privado de Promoción de Exportaciones).

Asimismo, se desarrollaron entrevistas con el Banco de la Nación Argentina, donde se intercambiaron ideas con el Subgerente General Néstor Tomas Schuster y el Jefe del Área de Comercio Exterior Eduardo Inowe; y la Cámara de Comercio Paraguayo Argentina junto al Presidente de la misma Sr. Gerardo Duré y Miembros de la Comisión Directiva, fundamentales para el objetivo que se persigue desde el Ministerio de la Producción en el mercado Paraguayo.

#### *Presentación de la Oferta Exportable Santafesina en la Embajada Argentina en Asunción del Paraguay.*

Como se mencionó anteriormente, en el marco de la Misión se mantuvo una reunión con el Consejero de la Embajada de la República Argentina en Paraguay Sr. Ernesto De La Guardia, a quién se le presentó la oferta exportable de la provincia de Santa Fe como así también una referencia del objetivo perseguido a través del Proyecto Antenas Territoriales.

Por su parte, el Consejero De La Guardia brindó información sobre el mercado Paraguayo en general y de los sectores productivos en particular, del mismo modo que referenció sectores de la producción santafesina que cuentan con importantes posibilidades de llevar adelante negocios con el mencionado mercado.

---



Asimismo, desde la Embajada se armó una agenda con Instituciones y Cámaras Paraguayas a las cuales se les presentó la Oferta Exportable y con las que se intercambiaron información a los efectos de lograr un trabajo de cooperación y complementación (a continuación se referenciarán dichas Instituciones)

Embajada de la República Argentina en Paraguay

Consejero Ernesto P. De La Guardia

Teléfono: 00595 21 227753

*Presentación de la Oferta Exportable Santafesina en la Cámara Paraguayo Argentina.* Del mismo modo que en la Embajada Argentina en Paraguay y en el marco de la misión, se mantuvo una reunión con los Sres. Gerardo Dure y Guillermo Peroni, Presidente y Abogado de la Cámara Binacional Paraguayo Argentina. En ella se intercambiaron información vinculada a ambos mercados, haciéndose entrega de material de la Provincia: Oferta Exportable y cadenas productivas santafesinas; debiendo destacarse que existe entre la Provincia y la Cámara un Convenio de Cooperación Recíproca, organizando entre otras cosas, en forma conjunta, la presencia de empresas de nuestra provincia en la feria Multisectorial Expo Paraguay.

---



Vale la pena mencionar que la Cámara Paraguayo Argentina cuenta con una Comisión Directiva conformada por 14 miembros (entre titulares y suplentes), siendo actualmente 138 el número de socios.

Asimismo, han firmado Convenios con el Centro de Importadores de Paraguay, REDIEX, Cámara Italiana, Paraguaya, Alemana, Americana, entre otras. Asimismo, se encuentran estrechamente vinculados con el Banco Nación Argentina, Institución con la cual trabajarán conjuntamente abriendo sucursales de la Cámara en las distintas ciudades de Paraguay donde el Banco este presente.

Cámara Paraguayo Argentina  
 Presidente Gerardo Dure  
 Teléfono: 00595 21 497804  
 Abogado Guillermo Peroni  
 Teléfono: 00595 21 210405

*Demás actividades generadas durante el año en los mercados definidos*

Durante los días 05 al 09 de abril, se llevo adelante una nueva Misión Exploratoria, en esta oportunidad a la ciudad de Curitiba, Estado de Paraná – Brasil. La misma estuvo integrada por el Lic. Pablo Perret de la Dirección de Comercio Exterior del Ministerio de la Producción de Santa Fe y por el Técnico del Proyecto “Antenas Territoriales...” Sr. Nicolás Laurora.

En esta oportunidad, el Dr. Santiago Martín Gallo Secretario de CODESUL, confeccionó la agenda de reuniones con diversas instituciones de la ciudad: Consulado de la Argentina en Curitiba, OCEPAR Sindicato y Organización de las Cooperativas del Estado de Paraná, Cámara de Software, SEBRAE, FIEP Federación de Industrias del Estado de Paraná, entre otras.

### Consulado Argentino en Curitiba

Se mantuvo una reunión con Consul Argentino en Curitiba M. Héctor Gustavo Bevaqqua y el encargado del Departamento Comercial del Consulado Argentino en Curitiba, Sr. Néstor Dos Santos, a quienes se le presentó la oferta exportable de la Provincia de Santa Fe como así también el nuevo esquema de trabajo en materia productiva en la provincia a través de Cadenas de Valor Productivas. Mientras que el Sr. Dos Santos informó sobre diversas actividades a desarrollarse en el Estado de Paraná en materia productiva como así también eventos feriales donde estar presentes a través de las empresas santafesinas.



Consulado Argentino en Curitiba  
 Cónsul M. Héctor Gustavo Bevaqqua  
 Encargado del Dpto. Comercial Sr. Néstor Dos Santos  
 Teléfono: 0055 41 32249646

### Cámara de Comercio Brasileiro – Argentina del Estado de Paraná

En el marco de la Misión y en las oficinas de CODESUL, se mantuvo una reunión con el Sr. Sergio de la Cruz, Director de la Cámara de Comercio Brasileiro Argentina. En ella se intercambia información vinculada a ambos mercados, haciéndose entrega de material de la Provincia: Oferta Exportable y cadenas productivas santafesinas.

La Cámara es una Asociación Civil de fines no económicos ni políticos. Su objetivo es estimular el espíritu de Asociativismo entre los miembros de Comercio de la República Argentina y de Brasil como también con los miembros del Mercosur.

Asimismo, se busca mejorar el nivel de comercio, industria, servicio, producción y relaciones culturales y turísticas de ambos países, realizan estudios de viabilidad económica para la entrada en el mercado paranaense y Argentino, investigaciones de mercados para empresas de ambos mercados, entre otras.



Cámara de Comercio Brasileiro Argentina del Estado de Paraná  
Director Sr. Sergio de la Cruz

**Promocionar Y Difundir Aspectos Comerciales, De Inversion Y De Interes Cultural**

**Actividad 1:** Difusión a través de Embajadas y Consulados de aspectos comerciales, de inversión, turísticos y culturales.

Potenciada por su ubicación privilegiada dentro del Mercosur, con una economía diversificada y un ambiente social favorable para los negocios, Santa Fe surge como un destino convocante para las inversiones. Numerosas empresas internacionales han invertido en la provincia en los rubros: alimentos y bebidas, químico y farmacéutico, industria automotriz y autopartes, electricidad y comunicaciones y comercio.

Existen varios sectores de inversiones potenciales:

- Complejo agroalimentario
- Agroindustria
- Metalmecánica
- Autopartes
- Química y petroquímica
- Fertilizantes
- Forestación
- Maderas y muebles
- Logística de transporte
- Actividades portuarias
- Alta tecnología
- Telecomunicaciones
- Complejos turísticos
- Hotelería

Asimismo, Santa Fe tiene su propio régimen de fomento que se adecua a la definición del perfil industrial de la Provincia. El gobierno busca propender al desarrollo

---

económico y social, mediante el apoyo a una inversión industrial orgánica, racional y regionalmente equilibrada.

La legislación provincial no establece ninguna diferencia con respecto al origen del capital de inversiones, recibiendo el mismo tratamiento aquellos que provengan de la plaza local como del extranjero.

En cuanto al sector turismo, la provincia exhibe un escenario natural imperdible a solo algunas horas de viaje desde los principales puntos del país. Los ríos Paraná, Salado, Carcarañá y Coronda e importantes lagunas, constituyen su principal atractivo natural.

Turismo Tecno rural: conjuga lo natural, productivo, cultural e histórico contribuyendo a preservar las costumbres y tradiciones a la vez que posibilita el desarrollo de las economías regionales.

Existen, del mismo modo otras alternativas de turismo, vinculados al turismo cultural y turismo de negocios.

*Presentación de la Provincia en la Embajada Argentina en Asunción del Paraguay / Consulado Argentino en Porto Alegre / Demás instituciones*

Tal como se comentara anteriormente en la actividad: Organizar eventos para exhibir la oferta exportable; tanto en el mes de marzo como en el de abril se desarrollaron dos misiones exploratorias a los mercados de Paraguay (Asunción) y Brasil (Curitiba). En ellos se presentó la oferta exportable de la provincia y la nueva estructura productiva a través de cadenas de valor.

Asimismo, y como se reseñó anteriormente, se promocionó en la Embajada Argentina en Asunción (Consejero Ernesto De La Guardia), en la Cámara Paraguaya Argentina (Presidente Gerardo Dure), el Consulado Argentino en Curitiba (Cónsul Héctor Bevaqqua) y la Cámara Brasileru Argentina (Director Sergio de la Cruz) aspectos turísticos, culturales y de inversión a los efectos de que estas dependencias gubernamentales puedan distribuir a lo largo del año, en los eventos en los que estarán presentes, el material promocional.

Consulado Argentino en Porto Alegre: durante el mes de marzo, personal de la Dirección de Comercio Exterior, en el marco de una Misión Institucional estuvo presente en la ciudad de Porto Alegre.

Dentro de las actividades programadas, se desarrolló una reunión con el Sr. Gustavo Ricardo Coppa, Cónsul Adjunto de la República Argentina en Porto Alegre, a quién se le entregó material de la oferta exportable como así también vinculado a aspectos comerciales, turísticos, de inversión y de interés cultural.

Además, se coordinó en forma conjunta con la Cámara binacional, la participación de las empresas santafesinas en la feria Expointer 2010 (a desarrollarse en el mes de agosto) en la ciudad de Esteio.

#### **Otras Actividades De Difusion Y Promocion En Los Mercados Objetivos**

Además de las reuniones mantenidas en Brasil y Paraguay con dependencias Gubernamentales y Cámaras Binacionales, se desarrollaron entrevistas con otras entidades a las que se les presentó la oferta exportable provincial, y otros aspectos comerciales, culturales y de inversión.

#### BRASIL

##### **CODESUL – Consejo de Desarrollo e Integración del Sur**

El Sistema Consejo de Desarrollo e Integración del Sur – Banco Regional de Desarrollo del Extremo Sur (Codesul – BRDE), fue creado en 1961, a través de un convenio entre los Estados de Río Grande do Sul, Santa Catarina y Paraná. En 1992 el Estado de Mato Grosso do Sul pasó a integrar el Consejo.

Con el objetivo de encontrar alternativas a los desequilibrios regionales, con concentración del crecimiento en el centro del país, Codesul se constituye en un foro privilegiando la coordinación y potencialización en torno a cuestiones comunes a los

---

estados miembros, en especial a aquellas relativas al desarrollo económico y social, y a la integración del Mercosur.



CODESUL  
Secretario Dr. Santiago Martín Gallo

***CIN – CENTRO INTERNACIONAL DE NEGOCIOS***

Tiene por objetivo ayudar a las industrias a exportar y conquistar nuevos mercados y socios económicos. Por medio del Centro Internacional de Negocios, el Sistema FIEP dispone de una completa cartera de recursos y servicios en el área de negocios internacionales. El CIN actúa para facilitar, promover y consolidar la inserción de las industrias del Estado en el Mercado externo.

Contacto: Jante Pacheco

***SEBRAE***

Es una Institución técnica de apoyo al desarrollo de actividades empresariales de pequeño porte. El sistema SEBRAE está presente en más de 600 centros de atención en todo Brasil.

Su misión es promover la competitividad y el desarrollo sustentable de las micro y pequeñas empresas y fomentar el emprendedorismo.

Contacto: Ricardo Dellamea

***FECOMERCIO – FEDERACION DE COMERCIO DE PARANA***

Conduce los procesos en defensa de los intereses y desarrollo del comercio de bienes, servicios y turismo paranaense, buscando el desarrollo del sistema. La razón de ser de la Federación es asegurar a las empresas representadas las condiciones necesarias para alcanzar los resultados de excelencia con sustentabilidad y crecimiento.

Contacto: Rui Leme



***FACIAP – FEDERACION DE LAS ASOCIACIONES COMERCIALES Y EMPRESARIAS DE PARANA***

Fundada en 1959, FACIAP representa a 288 asociaciones comerciales y un universo de más de 40.000 empresas en todo el Estado. La entidad es una de las mayores instituciones del sistema de Brasil, con acción en el 75% de los municipios paranaense. Las asociaciones comerciales y empresariales están presentes en las principales ciudades, que representan juntas el 95 % del producto interno bruto paranaense.

FACIAP es parte de la mayor ONG brasilera basada en el desarrollo comunitario, organización compuesta por una Confederación Brasileira de Asociaciones Comerciales y Empresarias, 27 Federaciones Estaduales y 2038 ACEs en 2100 municipios brasileiros. Tiene aproximadamente 200.000 empresas asociadas y 2 millones de colaboradores.

Contacto: Adriana Cordeiro



**BRDE – BANCO REGIONAL DE DESARROLLO E INTEGRACION SUR**

El BRDE es una institución financiera pública de fomento, creada por los Estados de Rio Grande do Sul, Santa Catarina y Paraná el 15 de junio de 1961. El Banco cuenta con autonomía administrativa y personalidad jurídica propia.

Su área de actuación es la Región sur de Brasil y posee Agencias en Porto Alegre, donde también se ubica su sede, Florianópolis y Curitiba. Cada agencia es responsable para la conducción de negocios en el respectivo Estado.

Como instrumento Gubernamental para la promoción y desarrollo para la región, el BRDE financió, en estos 47 años de actividad, un monto acumulado de U\$S 17,8 billones.

Contacto: Airton Pisseti

**PARAGUAY****CEDIAL – COOPERACION EMPRESARIAL & DESARROLLO INDUSTRIAL**

Cedial es una entidad de desarrollo, privada, independiente, sin fines de lucro que ofrece servicios empresariales, no financieros, orientados a fomentar el desarrollo y la cooperación empresarial de manera sustentable.

Su misión es promover y facilitar el proceso de desarrollo e internacionalización de las empresas paraguayas, fomentando el desarrollo la cooperación de las empresas a través de procesos dinámicos e innovadores de mejora continua, a fin de satisfacer las necesidades de nuestros clientes y del entorno.

Contactos:

Gerente General: Hernán Ramírez

Mercados Exteriores: Blanca Ruiz

**CONSEJO NACIONAL DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION**

El Consejo tiene entre sus funciones la formulación y evaluación de políticas para el fomento de industrias maquiladoras y la cada vez mayor incorporación de mano de obra, materias primas e insumos nacionales. Asimismo es el encargado de evaluar los Programas de Maquila, para su posterior aprobación por los Ministerios de Industria y Comercio y Hacienda.

La maquila paraguaya como una oferta atractiva de negocios a nivel mundial, que aporte a la disminución de la pobreza y colabore con la formalización de los negocios en Paraguay, gerenciada por una oficina abocada a resultados y reconocida por sus altos estándares de calidad en el servicio.

Su misión es contribuir al desarrollo del país, insertando la producción nacional en la cadena productiva mundial, incorporando nuevas inversiones, fortaleciendo el sector industrial y de servicios, recibiendo transferencia tecnológica y generando empleo, a través del Régimen de Maquila.

Contacto: Ma. Raquel Ramírez



***CIP – CENTRO DE IMPORTADORES DE PARAGUAY***

El Centro de Importadores de Paraguay es una Institución que cuenta con más de 70 años de presencia del mercado paraguayo. Nuclean a importadores del país de todas las ciudades y sectores productivos, y lo vinculan con los exportadores de todo el mundo.

Entre sus actividades, preseleccionan importadores para los diversos eventos feriales como así también misiones comerciales.

Contacto: Lic. Julio Sánchez Laspina

***CAMARAS SECTORIALES***

**CIME – CENTRO DE INDUSTRIALES METALURGICOS**

Presidente: Ing. Hernando Basili

E-mail: [cime@click.com.py](mailto:cime@click.com.py)

Web: [www.cime.org.py](http://www.cime.org.py)

**CAMARA DE TECNOLOGIA DE LA INFORMACION DEL PARAGUAY**

Presidente: Ing. David Ocampos

E-mail: [docampos@netvision.com.py](mailto:docampos@netvision.com.py)

Web: [www.ctip.org.py](http://www.ctip.org.py)

---

## Inteligencia Comercial

### 1. Situación de la provincia de Santa Fe en el comercio internacional de maquinaria para la industria alimenticia.

#### Introducción.

La significativa producción de alimentos en Argentina, y en la provincia de Santa Fe en particular; y el entorno industrial forjado por numerosas y dinámicas unidades empresariales, le permiten a la provincia de Santa Fe posicionarse como el polo de producción más importante del país en cuanto a fabricación de maquinarias y equipos para la industria alimenticia. El importante rol de nuestro país como productor mundial de alimentos favorece una adecuada complementación productiva.<sup>1</sup>

La provincia de Santa Fe posee aproximadamente unas cien empresas fabricantes de maquinaria para la industria alimenticia y sus partes. Su producción esta dirigida a cubrir los requerimientos de bienes de capital necesarios en la elaboración de distintos alimentos y bebidas; destacándose los utilizados en la industria frigorífica, láctea, aceitera, panificación, y otros alimentos y bebidas.

#### Descripción del rubro maquinaria para la industria alimenticia.

El rubro maquinaria para la industria alimenticia comprende las siguientes máquinas y sus partes y componentes: Artículos para gastronomía, balanzas y básculas electrónicas, cámaras frigoríficas, centrales de frío, compresores de amoníaco para sistemas frigoríficos, conservadoras, enfriadores de dulce y dosificadores. Enfriadores de líquido, enfriadores en acero inoxidable, equipos aglomeradores para alimento; equipos de frío para la industria, la agroindustria, y para leche en acero inoxidable. Ordeñadoras y bombas de vacío, equipos de tratamiento térmico de productos alimenticios y químicos, equipos granuladores (café, leche, cacao, etc.), estufas de cultivo, etiquetadora rotativa envolvente, extractores de aire para uso industrial, hornos y máquinas de panadería. Máquinas para chacinados, fabricación de cocinas, freidores, hornos convectores, instalaciones frigoríficas, intercambiadores de calor, partes y accesorios para la industria aceitera. Bombas de acero inoxidable, centrales de limpieza, dosificadores y distribuidores, lavadoras de depósitos. Maquinaria y equipo para la industria láctea, máquinas y equipos agrícolas, secadoras de granos; fabricación y reparación de maquinaria para la industria frigorífica y para la industria panificadora. Hornos a combustibles para la industria panificadora, hornos a gas para gastronomía, hornos convectores eléctricos para la industria de la panificación, hornos rotativos eléctricos continuos para la industria de la panificación, maquinaria para la industria avícola, maquinaria y equipo para la gastronomía, maquinarias para elaborar sodas. Máquinas de congelamiento ultrarapido, envasadoras automáticas verticales para envases flexibles termosoldables, máquinas productoras de hielo, pailas para reelaboración de quesos, pasteurizadores a placas para leche de consumo y quesería, vinos, jugos. Plantas llave en mano para la elaboración de huevo en polvo, productos metálicos para la industria avícola, puertas para cámaras frigoríficas, tanques enfriadores de leche en acero inoxidable, termoselladora para film de PVC, calderas generadoras de vapor y agua caliente, equipos para tratamiento y aprovechamiento de desperdicios de origen animal, tanques para la industria aceitera.

---

<sup>1</sup> Plan Estratégico Cadena de Valor de la Maquinaria para la Industria Alimenticia. Ministerio de la Producción de la provincia de Santa Fe.

---

Exportaciones.

Cuadro N° 1: Exportaciones de máquinas para la industria alimenticia y sus componentes y partes - En Dólares

Año	Provincia Santa Fe	Total Argentina	% Total Nacional
2007 <sup>2</sup>	25.506.000,00	66.424.000,00	38,39%
2008 <sup>3</sup>	94.478.414,18	274.802.662,97	34,38%
2009 <sup>4</sup>	74.137.308,04	223.555.868,82	33,16%

Fuente: elaboración propia sobre los datos contenidos en los informes Análisis de Tendencia del Mercado Internacional de Máquinas para la Industria de la Alimentación y Plan Estratégico Cadena de Valor de la Maquinaria para la Industria Alimenticia.

En el cuadro N° 1 se describen las exportaciones de máquinas para la industria alimenticia y sus componentes y partes de la provincia de Santa Fe y el total nacional, que incluye a estas, resaltando la participación de la provincia en ese total nacional. Del análisis se concluye que las exportaciones santafesinas de máquinas para la industria alimenticia y sus componentes y partes representan en promedio, desde el año 2007, el 33% del total de exportaciones argentinas de dichas máquinas y sus componentes y partes; por lo que la provincia de Santa Fe es una de las principales provincias exportadoras de bienes de capital para la industria alimenticia.

**Cuadro N° 2: Principales destinos de las exportaciones santafesinas de máquinas para la industria alimenticia – En Dólares.**

Destino	Año 2008	Año 2009	Total
Chile	15.045.460,17	10.091.597,42	25.137.057,59
Brasil	14.001.125,94	8.731.205,35	22.732.331,29
Venezuela	7.470.622,79	13.954.384,02	21.425.006,81
Paraguay	11.551.108,91	9.339.588,87	20.890.697,78
Uruguay	12.233.890,16	5.223.404,37	17.457.294,53
Bolivia	3.946.065,77	4.967.446,95	8.913.512,72
Colombia	4.558.635,71	2.936.020,84	7.494.656,55
Bélgica	4.379.029,00	3.021.243,59	7.400.272,59
Perú	4.180.386,59	2.030.624,51	6.211.011,10
México	2.808.707,48	2.283.160,83	5.091.868,31
Ecuador	1.454.191,31	2.196.793,42	3.650.984,73
Cuba	1.083.183,70	1.519.244,61	2.602.428,31
Rep. Dominicana	1.564.820,71	907.954,65	2.472.775,36
Costa Rica	1.778.306,35	414.958,32	2.193.264,67
Nicaragua	830.216,56	859.492,07	1.689.708,63
Canadá	1.354.645,28	78.846,95	1.433.492,23
Rep. Fed. Alemania	732.496,75	671.408,09	1.403.904,84
Honduras	724.497,64	524.024,92	1.248.522,56
Panamá	418.291,42	600.972,21	1.019.263,63
Otros países	4.362.731,94	3.784.936,05	8.147.667,99
Total general	94.478.414,18	74.137.308,04	168.615.722,22

Fuente: elaboración propia sobre los datos contenidos en el informe Plan Estratégico Cadena de Valor de la Maquinaria para la Industria Alimenticia.<sup>5</sup>

<sup>2</sup> Análisis de Tendencia del Mercado Internacional de Máquinas para la Industria de la Alimentación. Fundación ExportAr. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto de la República Argentina.

<sup>3</sup> Plan Estratégico Cadena de Valor de la Maquinaria para la Industria Alimenticia. Ministerio de la Producción de la provincia de Santa Fe.

<sup>4</sup> Plan Estratégico Cadena de Valor de la Maquinaria para la Industria Alimenticia. Ministerio de la Producción de la provincia de Santa Fe.

<sup>5</sup> Plan Estratégico Cadena de Valor de la Maquinaria para la Industria Alimenticia. Ministerio de la Producción de la provincia de Santa Fe.

En el cuadro N° 2 se detallan los principales destinos de las exportaciones santafesinas de máquinas para la industria de la alimentación y sus partes / componentes durante los años 2008 y 2009; del cual se puede observar que el 79% del total exportado tiene como destino países sudamericanos, concentrando Paraguay el 12% del total exportado.

Para la realización del cuadro N° 3 se tuvo en cuenta un amplio espectro de posiciones arancelarias de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM) que involucran a máquinas para la industria alimenticia y/o componentes y partes. Debido a los criterios de clasificación del NCM, existe la posibilidad de que algunas máquinas y/o componentes incluidos en este trabajo no tengan como destino final la industria alimenticia ya que las/los mismas/os pueden ser utilizados para otras industrias tales como, curtiembres, petrolera, farmacéutica, automotriz, etc. Con el fin de minimizar esta posibilidad se eliminaron los ítems arancelarios que claramente correspondían a otro sector que no sea el alimenticio. En la columna descripción se sintetizó la misma para hacerla más representativa.

**Cuadro N° 3: Composición de las exportaciones santafesinas de máquinas para la industria alimenticia y sus partes / componentes – En Dólares.**

NCM	Descripción	Año 2008	Año 2009	Total
8418	Refrigeradores	35.893.254,85	30.234.024,35	66.127.279,20
8419	Secadores agrícolas	14.150.740,09	6.110.172,96	20.260.913,05
8434	Máquinas para industria lechera	9.899.472,04	6.598.193,08	16.497.665,12
8437	Máquinas para tratamiento de semillas	7.791.670,63	4.634.377,05	12.426.047,68
8422	Máquinas y aparatos envasadores	5.314.331,32	6.586.306,80	11.900.638,12
8419	Aparatos de torrefacción	4.540.651,91	3.221.043,41	7.761.695,32
8438	Máquinas para la industria cárnica	1.209.452,98	5.585.598,87	6.795.051,85
8423	Básculas y Balanzas	3.499.183,57	1.864.391,39	5.363.574,96
8402	Calderas y sus partes	2.896.266,29	1.305.038,67	4.201.304,96
8419	Partes de 8419	2.426.249,65	1.096.699,03	3.522.948,68
8438	Máquinas para la industria panadera	1.745.262,74	1.440.179,81	3.185.442,55
8436	Máquinas para avicultura	1.205.813,93	1.748.690,67	2.954.504,60
8419	Intercambiadores de calor	1.486.953,42	695.210,77	2.182.164,19
8417	Hornos y sus partes	1.072.721,58	984.866,57	2.057.588,15
8422	Partes de 8422	641.720,40	365.684,42	1.007.404,82
8419	Aparatos para la preparación de bebidas calientes	248.111,24	697.835,65	945.946,89
8438	Partes de 8438	149.831,61	477.099,02	626.930,63
8438	Las demás máquinas para tratamiento de alimentos	15.273,99	258.832,63	274.106,62
8421	Aparatos para filtrar líquidos	91.695,63	106.648,73	198.344,36
8419	Aparatos calentadores de agua	116.555,50	18.868,60	135.424,10
8404	Aparatos auxiliares de calderas y sus partes	28.862,12	36.717,00	65.579,12
8435	Máquinas para tratamiento de frutas	251,46	50.000,00	50.251,46
8419	Aparatos de destilación	39.560,00	713,26	40.273,26
8419	Aparatos de licuifacción de gases	13.000,00	0,00	13.000,00
8438	Máquinas para tratamiento de hortalizas	628,50	10.650,00	11.278,50
8438	Máquinas para la industria azucarera	0,00	6.670,00	6.670,00
8438	Máquinas para confitería	0,00	2.724,00	2.724,00
8438	Máquinas para la industria cervecera	898,73	71,30	970,03
8422	Aparatos para lavar	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL</b>		<b>94.478.414,18</b>	<b>74.137.308,04</b>	<b>168.615.722,22</b>

Fuente: elaboración propia sobre los datos contenidos en el informe Plan Estratégico Cadena de Valor de la Maquinaria para la Industria Alimenticia<sup>6</sup>

En el cuadro N° 3 se describe la composición de las exportaciones santafesinas de bienes de capital para la industria alimenticia, sus partes y componentes, durante los años 2008 y 2009; siendo los principales productos exportados: refrigeradores, secadores agrícolas, máquinas para industria lechera, máquinas para tratamiento de semillas, máquinas y aparatos envasadores, aparatos de torrefacción, máquinas para la industria cárnica, básculas y balanzas; y calderas y sus partes.

*Analizar las estrategias empleadas por las empresas santafesinas radicadas en los mismos.*

En el presente apartado, en primera medida, se presentará un documento / estudio de Miretti y Andrés del año 2007, el cual hace referencia a estrategias empleadas por empresas de la región (fundamentalmente Rafaela y Sunchales – Nodo Rafaela) para avanzar sobre mercados externos. El mismo refleja claramente la realidad de una de las regiones más importantes de la provincia, brindando herramientas extensibles a los demás nodos.

Asimismo, se hará un breve análisis del sondeo (ver Anexo I y II) efectuado a las empresas santafesinas sobre mecanismos de ingreso a los mercados paraguayo y brasilero (a través de radicación o presencia a través de representantes / distribuidores). Se observarán, en la práctica, las herramientas implementadas para luego, en la tercera y última etapa, desarrollar teóricamente dichos elementos.

### **Estudio Miretti / Andrés**

#### *Estrategias empleadas por pymes de la región para exportar*

La presente sección contiene, una síntesis del trabajo de Miretti y Andrés<sup>7</sup> (2007) en el cual se realiza un análisis cualitativo de las estrategias que han empleado pequeñas y medianas empresas de Rafaela, Sunchales y San Francisco (provincia de Córdoba) para avanzar sobre mercados externos, como así también enunciar aquellos obstáculos y barreras del entorno más fundamentales con las que se han encontrado.

En términos generales, las pymes exportadoras (pymex, en adelante) de dicha región no son ajenas a las realidades de otras pymes del país en cuanto a los factores que afectan su operatoria, y en particular, al acceso de manera eficaz en el comercio exterior. En este sentido, dichas firmas conviven con problemas estructurales que se vinculan con la limitada oferta tecnológica, las posibilidades de financiamiento tanto interno como de entidades financieras, los servicios de apoyo, la logística comercial y los problemas de management.

En este marco, por lo general, las estrategias de entrada de las pymex locales se materializan principalmente mediante exportaciones indirectas, es decir, la venta a intermediarios situados en el mercado nacional, mientras que también algunas firmas también realizan ventas directas a clientes de países limítrofes, y en muy pocos casos se realizan ventas mediante Grupos y/o Consorcios de Exportación.

La elección de la estrategia por parte de las pymex tiene que ver con la influencia de factores internos a la empresa, entre los que se destacan: la escasa experiencia, falta de planificación y bajo nivel de compromiso de sus empresarios y/o dueños, el desconocimiento sobre las operaciones externas, la falta de una estructura de comercio exterior, razones económico-financieras vinculadas con los costos que la actividad de exportación implica, e inclusive la carencia de una tradición exportadora.

---

<sup>6</sup> Plan Estratégico Cadena de Valor de la Maquinaria para la Industria Alimenticia. Ministerio de la Producción de la provincia de Santa Fe.

<sup>7</sup> Resumen del documento "Internacionalización Empresarial de las Pequeñas y Medianas Empresas: Estrategias de Entrada a Destinos Internacionales", documento elaborado por María Fernanda Andrés y Natalia Miretti y presentado en la XII Reunión Anual de la Red Pymes, año 2007.

---

Por su parte, la firma también encuentra factores externos que influyen en la decisión comentada. Por ejemplo, un aspecto fundamental que describe el trabajo es que la internacionalización de algunos clientes de las pymex es un factor decisivo para que éstas comiencen a exportar y continuar abasteciendo a sus clientes en el exterior. Por el otro lado, la inestabilidad política y económica se erige como condicionante de las estrategias que utilizan las pymex para insertarse en el exterior. Además, en este ámbito, también existen variables del país de destino que influyen en la decisión de exportar, como ser regulaciones políticas, económicas, financieras, entre otros.

No obstante, a medida que las pymex adquieren experiencia en el exterior y desarrollan nuevos mercados van combinando las citadas estrategias con exportaciones directas, es decir, llevan adelante ventas directas a clientes y distribuidores. Las empresas modifican sus estrategias hacia aquellas que le posibiliten un mayor control de las actividades comerciales (servicio posventa, atención personalizada) en los países de destino. De esta manera, las pymex no alteran las estrategias que utilizaron en la etapa inicial, pero sí comienzan a dirigirse a mercados más lejanos geográficamente e incorporan representantes comerciales que atienden una región determinada.

Por otra parte, existen motivos y ciertos factores relevantes que conducen a las pymex a modificar los modos de entrada a medida que se insertan los mercados internacionales. Entre ellos se pueden citar la búsqueda de un mayor control sobre las operaciones externas y especialmente, sobre las actividades comerciales, obtener una mayor rentabilidad, disminuir el riesgo percibido, intentar un contacto directo con los clientes externos, y finalmente la experiencia adquirida, lleva a modificar la estrategia de internacionalización de la pymex.

En cuanto a los países donde se destinan sus productos o servicios hacia los cuales se dirigen las pymex cuando inician su internacionalización son, prácticamente en su totalidad, en los mercados limítrofes. Está comprobado que la mayoría de las pymex tiene un bajo grado de diversificación en materia de mercados, siendo que en su gran mayoría, dirigen sus ventas externas a no más de tres países limítrofes, con la mayor parte de estos agentes con el problema de estabilidad en sus ventas externas.

A su vez, las pymex presentan escaso o nulo poder de decisión de estrategias de marketing internacional que afectan sus productos. En general, ese control varía en función del tipo de producto que se comercialice, ya que si es un bien intermedio la venta es generalmente directa, lo cual brinda cierto grado de control para la firma, especialmente en las políticas de precio, producto y distribución.

Otro aspecto muy importante está vinculado al hecho que las pymex que poseen alguna ventaja competitiva son más proclives a participar en el comercio exterior. Éstas basan sus ventajas en: manejar pocos volúmenes para atender nichos de mercados que las grandes empresas no pueden abastecer, precio competitivo, diseño (en menor medida) de sus productos, calidad en el proceso y en el producto terminado, capacidad de respuesta a los clientes, continuidad en las operaciones y mentalidad emprendedora de los dueños.

En general, las pymex se caracterizan por establecer relaciones comerciales, informativas y sociales con otras empresas, sean proveedores, clientes y también con instituciones, asociaciones y organismos que brindan programas de apoyo para el desarrollo de actividades empresariales. De esta manera, un fenómeno observado en la región es el del establecimiento de redes empresariales, que se constituye en la única forma de competir para las pymex, ya que les permite actualizarse, conocer las experiencias de otras empresas, intercambiar puntos de vista y modos de hacer.

Los principales inconvenientes u obstáculos que limitan la internacionalización de las pymex de la región se vinculan con la inestabilidad económica producto de un ciclo económico que en general se percibe corto entre los empresarios, la falta de planificación a mediano y largo plazo y de actitud hacia la exploración de mercados externos, limitado acceso al financiamiento y a recursos financieros, problemas de calidad de los productos, falta de experiencia y razones de costos. Sin embargo, por

---

otra parte, existen opiniones que puntualizan que es la falta de actitud emprendedora el único limitante.

Finalmente, puede decirse que el tamaño de la firma no es condicionamiento para exportar. El tamaño permite reaccionar rápidamente ante las oportunidades de exportación, simplifica la coordinación de la administración de las actividades en el exterior, la dirección de la empresa es más estable, por lo tanto los compradores extranjeros pueden tratar a las mismas personas durante más tiempo, y logran conocer más ampliamente a los clientes. Pero al mismo tiempo, sí las condiciona por los menores volúmenes de recursos que disponen para cubrir la inversión necesaria inherente al inicio de actividades en el exterior.

En suma, una pequeña y mediana exportadora exitosa es aquella donde se pueden observar los siguientes elementos: continuidad en sus políticas de precios, producción y cantidad; constancia, responsabilidad, y seriedad para los negocios internacionales; mejora continua e innovación; diseño y valor agregado de los productos; mentalidad exportadora de los responsables de las pymes; poseer un buen producto, en calidad, precio y cantidad; estabilidad financiera; concepción del comercio exterior como negocio estratégico de largo plazo; vinculación vertical y horizontal con empresas de su sector o actividad en temas de comercio exterior; mayor profesionalización de las actividades de comercio exterior (interna y externa); y fundamentalmente participación en ferias y viajes de negocios.

### **Mecanismos de Inserción en los mercados externos**

Como primera medida y en cierto modo hasta como una generalidad para ambos mercados, la inserción en Brasil y Paraguay fue generada, aproximadamente en el 75% de los casos, por su propio departamento de Comercio Exterior. Pocos han sido los casos en los cuales la misma se implementó a través de decisiones que incluyeron en algunos casos ventas directas, joint venture, brookers, entre otros, de parte del departamento de ventas o de la propia gerencia de la firma que incursionaba en comercio exterior.

Asimismo, han sido muchas las firmas que reavivaron la importancia que tiene la página web al momento de cerrar una transferencia con otras partes del mundo. En la mayoría de los casos que la web sea en diversos idiomas, clara y completa generó ventas por volúmenes muy significativos.

Por otro lado, han considerado muy importante la presencia en ferias y misiones comerciales internacionales en estos mercados a los fines de lograr ventas, presencia de marca, detectar representantes, como así también la visita a clientes.

Este herramienta guarda estrecha relación con la política provincial en materia de comercio exterior desarrollada desde hace ya varios años. Es así que, desde el Ministerio de la Producción del Gobierno de Santa Fe a través de su Dirección de Comercio Exterior, anualmente se participa de más de 50 eventos de carácter internacional (entiéndase ferias y misiones comerciales, rondas de negocios internacionales) donde alrededor de 600 pymes provinciales hacen uso de este elemento.

Espacio físico a un bajo o nulo costo en ferias internacionales, armado de agendas, apoyatura logística, entre otros, son los elementos brindados por el sector público a las empresas a favor del desarrollo, incremento y diversificación de la oferta exportable, buscando siempre la integración Público Privada.

En la próxima etapa se realizará un análisis mucho más exhaustivo de las herramientas antes mencionadas como de otras implementadas tanto para ingresar como para radicarse en Brasil y/o Paraguay de parte de las empresas provinciales.

### ***Asistencia a Importadores y Exportadores***

#### ***Actividad 1: Generación de una base de datos en la Dirección de Comercio Exterior***

***Identificar y caracterizar los eventos a desarrollarse en los mercados en estudio.***

---

Continuando con la política de identificar, caracterizar y describir eventos internacionales (en Paraguay y Brasil) que revistan importancia para las empresas santafesinas que deseen colocar sus productos en el exterior y utilicen como política de promoción comercial la presencia en ferias en el extranjero, se detallarán dos eventos.

**Evento:** FIMMA BRASIL

**Lugar:** Bento Gonzalves – Rio Grande do Sul – Brasil

**Fecha:** 23 al 27 de Marzo de 2011 (frecuencia bianual – última edición año 2009)

**Sector:** Máquinas, materias primas y accesorios para la Industria del Mueble.

La Feria FIMMA Brasil, Feria Internacional de Maquinas, materias primas y accesorios para la industria del Mueble y del Mobiliario se desarrolla de manera bianual en la ciudad de Bento Gonzalves, en el sur de Brasil.

Este evento, que está entre los mayores del mundo en su segmento, es organizado por la Asociación de las Industrias del Mueble del Estado de Río Grande do Sul – MOVERGS.

FIMMA tiene también el Proyecto Carpintero, que tiene como público especial los carpinteros de diversos polos de la industria del mueble. Su finalidad es atraer un número cada vez mayor de carpinteros y darles la oportunidad de conocer lo que se ofrece en el mundo en el segmento de máquinas, materias primas y accesorios para muebles.

La feria se sitúa entre las 5 más importantes del sector en el mundo y la primera en América Latina. Esta dirigida a profesionales del sector: compradores, importadores, distribuidores, fabricantes de muebles, diseñadores, arquitectos, entre otros.

Vale la pena destacar que el sur de Brasil se desarrollan otros dos eventos relacionados al antes descripto:

- ABIMAD – Feria Internacional de la Industria de la Madera (mes de febrero en Sao Pablo)
- FORMOBILE – Feria Internacional de los Proveedores de la Industria de la Madera y el Mueble (Julio – Sao Pablo)

Contenidos FIMMA Brasil 2011

**Sistemas Operacionales:** Están presentes modernos sistemas operacionales de comando numérico, los cuales acompañan las Industrias del mobiliario y maderera mundiales. El visitante encuentra máquinas innovadoras, robots que ejecutan varias funciones al mismo tiempo, además de diversos equipamientos

**Materias Primas:** Las industrias presentan innumerables opciones para los fabricantes de muebles, usando maderas renovables, acero, plástico y basalto. Complementan con diferentes tipos de pinturas, barnices, selladores, adhesivos, tejidos, acabados y todo aquello que es usado para la producción de muebles.

**Accesorios:** Tiradores, correderas, organizadores metálicos y otras opciones con diseño moderno.

**Servicios:** Empresas que asesoran el sector del mobiliario y maderero, como planificación operacional, transporte y logística, tercerización, desarrollo de productos, calidad total, entre otros.

**Evento:** EXPO NORTE

**Lugar:** Concepción – Paraguay

**Fecha:** 03 al 12 de Septiembre de 2010

**Sector:** Agro ganadero

La Feria Internacional de Ganadería, Agricultura, Industrias, Comercios y Servicios – EXPO NORTE – es organizada conjuntamente por la Regional Concepción de la Asociación Rural del Paraguay y la Asociación de Comerciantes e Industriales de

---

Concepción, a realizarse del 03 al 12 de Septiembre en el Campo de Exposiciones Nanawa de la Regional Concepción de la Asociación Rural del Paraguay.

La EXPO NORTE es una de las más exitosas ferias del Interior del Paraguay. Además de ofrecer oportunidades únicas para la región en el sector agro ganadero, se convirtió en un acontecimiento social y cultural relevante.

Es un acontecimiento que ofrece un sinfín de oportunidades y a ella concurren a exponer sus productos representantes de los sectores de agricultura, ganadería, industria, comercio y servicios de la zona norte. Adicionalmente a la exposición de ganado se exhiben productos veterinarios, auxiliares para la industria, implementos agrícolas y otros objetos de interés agro ganadero. La misma es calificada como una de las mejores muestras del país.

Vale la pena destacar que la EXPO NORTE se ha convertido en los últimos años en la principal muestra del interior con centenares de expositores, muchos de ellos extranjeros. Desde la propia organización se fomenta la participación, año tras año, de nuevas empresas extranjeras, de los más variados mercados, a los efectos de poder complementar sus necesidades de productos para el agro con la oferta de bienes de distintas partes del mundo.

Para la última edición se desarrollaron conferencias y seminarios vinculados a temas como el avance de la tecnología en reproducción animal al alcance del productor, lanzamiento de Brucelina RB1, trazabilidad y su importancia para el mercado europeo, entre otros.

### ***Capacitar y asesorar en materia de costos de exportación, aspectos logísticos y bancarios***

Actividad permanente. Se detalla programa y asistentes curso de Operatoria Bancaria del Comercio Internacional realizado en el mes de Marzo de 2010 y del curso de logística en Comercio Internacional realizado en el mes de julio de 2010, ambos en la Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe.

### **Operatoria Bancaria Del Comercio Internacional**

#### **Programa:**

- 1) **Unidad 1 - MERCADO DE CAMBIOS**
    - a. **Características**
    - b. **Oferta y demanda de cambio**
    - c. **Tipos de moneda extranjera**
    - d. **Tipos de cambio**
    - e. **Sistemas cambiarios**
    - f. **Organización del mercado de cambios**
    - g. **Cobertura de Riesgos**
  
  - 2) **Unidad 2 - MEDIOS INTERNACIONALES DE PAGO**
    - a. **Operatoria bancaria en comercio internacional**
    - b. **Clasificación de medios de pago (directos – indirectos)**
    - c. **Créditos documentarios / cartas de crédito**
    - d. **Cobranzas (simples / documentarias)**
    - e. **Órdenes de pago / Transferencias internacionales**
    - f. **Comisiones y costos bancarios por medio de pago**
  
  - 3) **Unidad 3 - FINANCIAMIENTO INTERNACIONAL**
    - a. **Financiación a corto, mediano y largo plazo**
    - b. **Formas de fondeo**
    - c. **Líneas de crédito para exportación (Prefinanciación y**
    - d. **Financiación) Forfaiting**
-

- e. **Factoring**
  - f. **Líneas de crédito para importación (Financiación)**
  - g. **Financiamiento por ECAs (Export Credit Agencies)**
- 4) **Unidad 4 – NORMATIVA BANCARIA Y CAMBIARIA ARGENTINA**
- a. **Normativa de Banco Central de la República Argentina**
  - b. **Clasificación de los negocios internacionales**
  - c. **Normas para exportar**
  - d. **Regulación para importar**
  - e. **Operaciones de capital, ingreso de fondos, aporte de inversiones directas.**
  - f. **Pago de intereses.**
  - g. **Ingreso de fondos financieros, operaciones con encaje.**

#### **Asistentes Curso**

<b>Orden</b>	<b>Apellido y Nombre</b>
1	Cavallin, Luciano Raúl
2	Cintas Tebes, Claudio Antonio
3	Ferroglio, Vanina
4	Godoy Andrea
5	González, María de los Ángeles
6	Hayes, Ricardo Horacio
7	Ingaramo, Rubén
8	Leyes, Antonia Beatríz
9	López, Fernando
10	Miller, Diego
11	Perea, Carlos Horacio
12	Piedrabuena, Maisa Ivon
13	Res, Gaspar
14	Rivero, Melina
15	Sieber, Gastón Guillermo
16	Sponton, Virginia
17	Tabares, María Eugenia
18	Gretter, Carolina
19	Hernández Cabada, Tomás
20	Inglese, Carlos

#### **CURSO INTENSIVO DE COSTOS LOGÍSTICOS** **Logística Empresarial y Comercio Exterior**

##### **Objetivos:**

- ❖ Identificar costos logísticos.
- Extraer costos logísticos desde la contabilidad
- Revisar conceptos de gestión de costos
- 1) Aplicar modelos de gestión y optimización, a través de casos de costos
- Resaltar las herramientas logísticas para la mejora de los negocios
- Resolver algunos casos de costos, con visión integrada

##### **Destinado a:**

- Responsables de Gestión de Compras y Abastecimientos
  - Responsables de Planificación y Gestión de Inventarios
  - Responsables de Distribución y Gestión de Transportes
  - Responsables de Análisis de Costos y Negocios
  - Responsables de áreas de Comercio Exterior de empresas y bancos
  - Despachantes de Aduana y Agentes de Carga
-

- Transportistas y Personal Portuario.
- Personal de Bancos y Compañías de Seguros

**A cargo de:**

**Ing. Leonardo Lerda**

**Antecedentes Académicos**

Ingeniero Químico (Universidad Tecnológica Nacional)

Tecnicatura en Administración (IUEAN)

Auditor de Calidad

Programa Integral de Logística (Arlog)

**Antecedentes laborales**

Director Províser SA

Ex coordinador regional 2006-2008 Arlog Rosario.

**Lic. César Escalada**

**Antecedentes académicos:**

Lic. en Economía (Universidad nacional de Rosario - Facultad de Ciencias Económicas)

Especialista (Posgrado) en Comercio Exterior (Universidad nacional de Rosario -

Facultad de Ciencias Económicas)

Especialista (Posgrado) en Gestión y Derecho Aduanera (Instituto de Estudios de la

Finanzas Públicas Argentinas)

Rediseño de Procesos y Eficiencia Organizacional (Universidad de San Andrés)

Diplomatura en Gestión Portuaria y Vías Navegables (Instituto Tecnológico Buenos

Aires ITBA)

**Antecedentes laborales y profesionales:**

Director de Exporosario.com (Portal web de Comercio Exterior)

Miembro de Contacto Centro - Consultora en temas logísticos y portuarios

Desempeña tareas en la Dirección Nacional de Aduanas (AFIP) en áreas de

Fiscalización, Valoración y Auditoría.

Docente universitario (Universidad del Salvador, ITBA, ex UCA)

Ex director de Comercio Exterior de la Municipalidad de Rosario.

**Organizar Eventos para exhibir la Oferta Exportable**

**Actividad 1: Participación en ferias y misiones comerciales a los efectos de difundir la oferta exportable santafesina**

Dando continuidad al cumplimiento de los objetivos fijados por el Gobierno de la Provincia de Santa Fe a través de su Dirección de Comercio Exterior, (internacionalizar la provincia, las empresas y los productos; desarrollar e incrementar las exportaciones de productos con valor agregado; aumentar el número de empresas exportadoras; y diversificar la oferta exportable y los mercados de destino) desarrollando la herramienta de Promoción Comercial a través de la Asistencia en Ferias y Misiones Comerciales, se ha estado presente difundiendo la oferta exportable en diversos eventos en los mercados en estudio.

Entre ellos se destacan la Feria Expoparaguay 2010 en la ciudad de Mariano Roque Alonso (próxima a Asunción), Misión Comercial a Asunción del Paraguay y a las ciudades de Curitiba y Río de Janeiro en Brasil. Las mismas se detallan a continuación:

**EXPOPARAGUAY 2010**

Entre los días 10 al 25 de julio del corriente año, se desarrolló en la ciudad de Mariano Roque Alonso la XXIX Expo Feria Internacional de Ganadería, Industria, Agricultura,

---

Comercio y Servicios. La misma fue organizada por la Unión Industrial Paraguaya conjuntamente con la Asociación Rural del Paraguay.

Además de la muestra, en forma paralela, se desarrollaron eventos de carácter nacional e internacional que congregaron a verdaderas multitudes.

Objetivos:

- Promover el acercamiento de los sectores empresariales, con el objeto de estimular su permanente superación.
- Promover los sectores nacionales de la actividad empresarial privada o estatal, ya sean de la producción primaria, industrial y de servicios, demostrando el desarrollo alcanzado por los mismos.
- Promover la venta de productos expuestos, tanto en el mercado nacional como internacional.

La expo generó alrededor de 7.000 puestos de trabajo en mano de obra directa e indirecta; siendo al mismo tiempo aproximadamente 750.000 los visitantes de esta edición 2010.

En el marco de la expo, entre los días 20 y 21 de julio, se llevaron adelante en el Salón Social Asociación Rural de Paraguay las Rondas de Negocios Internacionales. Evento que ha logrado posicionarse a lo largo de los años, como el acontecimiento empresarial más representativo del Paraguay por excelencia, donde cientos de empresarios nacionales y extranjeros se congregaron durante 2 días para explorar nuevas oportunidades comerciales.

Además de las oportunidades comerciales directas, la Rueda Internacional de Negocios y la EXPO, son el mejor espacio de exposición y/o evaluación de inversiones en Paraguay.

Paraguay fomenta y facilita el acceso a información de manera gratuita para inversionistas de todo el mundo y de diversos sectores, de entre los cuales destacamos las siguientes oportunidades de inversión concretas:

- Obras de infraestructura
- Líneas de transmisión energética
- Comunicaciones
- Biocombustibles
- Desarrollo de industrias de cuero
- Reforestación
- Hotelería en zona fronteriza
- Inversión en ganadería
- Industrias electro intensivas

En la edición 2010, como ocurre habitualmente, las empresas santafesinas se hicieron presentes, obteniendo resultados positivos durante los 16 días en que se desarrolló la exposición. El total de empresas que participaron, conjuntamente entre las rondas y la feria, ascienden a cincuenta y una, las que se detallan a continuación:

<b>Empresa</b>	<b>Localidad</b>	<b>Producto</b>
Geminelli S.A.	Santa Fe	Cestos, organizadores, jarras, baldes, sillas, sillones, banquetas.
José Iturraspe S.A.I.C.	Rosario	Guillotinas, plegadoras, prensas y punzanadoras hidráulicas.
Grupo Gemeia	Rosario	Hornos, cocinas y equipamiento para gastronomía
Calabro S.R.L.	Rosario	Hornos, máquinas y equipos para gastronomía
América Inca	Rosario	Cocinas y hornos eléctricos o a gas
Carlini	Rosario	Máquinas envasadoras verticales automáticas y semi automáticas

Mengarelli	Rosario	Góndolas, racks, exhibidores, canastos.
Corsal S.R.L.	Villa Galvez Gdor.	Muelles a ballestas y sus hojas para acoplados, remolques, camiones, etc.
Refrigeración Comercial S.R.L.	Rosario	Exhibidoras verticales, cámaras frigoríficas
Fabrica de Frenos Argentina	Rosario	Cilindros de freno
SICA Metalúrgica S.A.	Esperanza	Tanques a presión
Aumas S.R.L.	Rosario	Accesorios GNC, válvulas
Crucetas Etma S.A.	Rafaela	Crucetas y tricetas
Juan J. Baiml e Hijos S.R.L.	Cañada Gomez de	Faros para vehículos
Dupla S.A.	Rafaela	Ejes de parrilla, extremos y rótulas de dirección
FRA S.R.L.	Rosario	Espejos retrovisores
Sola y Brusa	Franck	Acoplados y semirremolques
Galcom S.A.	Santa Fe	Asientos de válvulas
RG Frenos	Rafaela	Repuestos para frenos
SA Lito Gonella e Hijo	Esperanza	Calderas
Delaval Bosio	El Trébol	Equipos de ordeño
Briket S.A.	Rosario	Enfriadoras de alimentos, refrigeradores y congeladores
Bravo Calcopietro S.R.L.	Santo Tome	Polvo para preparara tortas y flanes, cacao
Angel y Francisco Fontanet	Rafaela	Calderas y tanques para gases
Femar S.A.	Esperanza	Puertas, ventanas y portones a medida y estándar
Municipalidad de Firmat	Firmat	Institucional
División Agrícola S.A.	Firmat	Batería de silos, mezcladores de alimentos, embolsadoras de granos
Fiber K Industrial	Firmat	Embolsadora sin tracción
Tamefir	Firmat	Silos fijos y aéreos
Alcal S.A.	Firmat	Moledoras y quebradoras de granos y rollos
Marcibur S.R.L.	Firmat	Ejes, llantas, elásticos, reductores
Cardinali S.R.L.	Firmat	Espira de chapa laminada para elevar granos, minerales, líquidos, etc.
Vidalac	Santa Fe	Leche en polvo, papillas para niños y ancianos, queso rallado
Natufarma S.A.	Esperanza	Productos farmacéuticos, suplementos dietarios
Paning S.R.L.	Rosario	Hornos rotativos y máquinas para panadería
Servicios Hidráulicos	Rosario	Metalmecánica
Metalmax S.R.L.	Rosario	Transportadoras y cadenas para diversas aplicaciones
Industrias Dandy	Rosario	Pulverizadores de arrastre y autopropulsados
Proseind S.A.	Rosario	Seguridad industrial, elementos de protección personal
Molinos Tassara	Rosario	Alimentos balanceados para mascotas

Scram S.A.	Rosario	Reostatos, potenciómetros, resistencias.
Talleres Met. Bambi	Rosario	Heladeras domésticas, exhibidores, heladeras comerciales
MDF S.R.L.	Rosario	Aparatos y accesorios para pilates, yoga, rehabilitación
Vea y Asociados	Rosario	Sistemas informáticos
Inspec Group	Rosario	Servicios de supervisión y control de calidad
Printin	Rosario	Equipos, accesorios, insumos y servicios informáticos
Establecimiento La Cumbre	Rosario	Productos panificados
GEC S.A.	Rosario	Ejes y suspensiones para camiones y semirremolques
Solo Gourmet	Rosario	Alimentos de calidad. Miel
Las Palmeras S.A.	Rosario	Alimentos balanceados para bovinos, cerdos, aves. Subproductos de cereales embolsados
Yaguar S.A.	Santa Fe	Comestibles, bebidas y artículos de limpieza

Vale la pena destacar que, cada una de las actividades desarrolladas por las empresas santafesinas, fueron coordinadas y concretaron con el apoyo de la Embajada Argentina en Asunción del Paraguay y de la Cámara Paraguayo Argentina de Integración.

#### **Misión Comercial Multisectorial a Paraguay**

Entre los días 13 y 14 de mayo del corriente año se llevó a cabo la Misión Comercial Multisectorial a la República del Paraguay. La misma fue organizada conjuntamente con la Sección Comercial de la Embajada Argentina en Asunción del Paraguay, quienes estuvieron a cargo de la generación de entrevistas de negocios con potenciales contrapartes que demostraron interés en productos de las empresas santafesinas, y contó con la apoyatura técnica brindada por la Dirección de Comercio General de Comercio Exterior.

Participaron de la misma 9 (nueve) empresas que se detallan a continuación:

<b><i>Empresa</i></b>	<b><i>Localidad</i></b>	<b><i>Producto</i></b>
Metalúrgica del Sur	Villa Gdor. Gálvez	Puentes grúas, pórticos, plumas, polipastos, guías de conducción eléctrica aérea.
Deep S.R.L.	Rosario	Cargadores de baterías estacionarias, inversores de tensión monofásica y trifásica. UPS de grado industrial, acumuladores eléctricos.
Fragaria S.R.L.	Villa Cañas	Inoculantes para soja y gramíneas, coadyuvante aceite de soja, aceite agrícola, sulfato de amonio purificado.
Marani Hnos. S.A.	Rosario	Sierras carniceras esmaltadas y en acero inoxidable, cortadoras de fiambres anodizados y semianodizado, picadoras de carne esmaltadas y en acero inoxidable, hornos industriales.
Neograf S.R.L.	Rosario	Guillotinas manuales, espiraladoras o anilladoras, puntilladoras, abrochadoras.
Borsellino Impresos	Rosario	Etiquetas autoadhesivas, etiquetas termo

S.R.L.		contraíbles
Omega de Solari S.A.	El Trébol	Equipos de ordeño, repuestos para ordeñadoras, equipos de frío en acero inoxidable, máquinas para la industria láctea.
Pietcard Electrónica S.R.L.	Pilar	CDI, encendidos electrónicos, reguladores de voltaje, bobinas de ignición, relay de arranque.
Bravo Calcopietro S.R.L.	Santo Tomé	Cacao en polvo para taza, polvo para preparar flanes, polvo para tortas.

A través de la Sección Económica y Comercial de la Embajada Argentina en Asunción del Paraguay, coordinada por el Consejero Dn. Ernesto de la Guardia se realizaron los contactos para cada una de las empresas. La mencionada dependencia Gubernamental remitió por adelantado algunas agendas, mientras que los días en que se desarrolló el evento se anexaron nuevas reuniones.

**Resultados:**

Los resultados obtenidos por los participantes de la Misión Comercial Multisectorial han cubierto las expectativas con que llegaron al país vecino. Tanto para quienes asistieron por primera vez para explorar el mercado, como para quienes habían estado en oportunidades anteriores y buscaban cerrar negociaciones comenzadas en el marco de la Expo del año anterior.

Esto dentro de un marco económico favorable para la comercialización de los productos santafesinos debido al aumento del 40% de las importaciones Paraguayas hasta abril de este año, totalizando U\$S 2.673 millones. Dichas compras del exterior que más crecieron son los bienes de capital, que incluyen maquinarias, elementos de transporte, accesorios, implementos agrícolas, entre otros.

A continuación se detallan resultados manifestados por los propios empresarios al término de la misión:

**Metalurgica del Sur S.A.**

Participaba por primera vez en una Misión Comercial con el Gobierno de la Provincia. Mantuvo 10 entrevistas, de las cuales el resultado les permitió cotizar sus puentes grúas, y estudiar la posibilidad de trabajar en una complementación con empresas paraguayas en ese país.

**Deep S.R.L.**

La empresa ya conocía el mercado pero aún tenía dudas acerca de la toma de representaciones. Mantuvo 8 entrevistas y considera que es probable la realización de un acuerdo de Representación a futuro.

**Fragaria S.R.L.**

Por razones de fuerza mayor debió interrumpir su viaje y volver antes de lo previsto, pero se contactó con las empresas que la sección económica había seleccionado y coordinó viaje posterior. Hasta el momento del regreso se habían generado tres entrevistas.

**Marani Hnos. S.A.**

Mantuvo 7 entrevistas que fueron realmente positivas para la empresa que viajaba por primera vez con el Gobierno de la Provincia de Santa Fe. Les permitió conocer el mercado y tomar contacto con quienes pueden ser sus futuros representantes. Evaluarán las empresas visitadas y coordinarán una pronta visita a fin de concretar algún tipo de negociación.

**Neograf S.R.L.**

Por razones de salud, la persona que debía viajar tuvo que desistir de hacerlo. No obstante se comunicó directamente con las empresas con quienes tenía agendadas entrevistas y coordinó futuro viaje de negocios. Se le generaron 9 reuniones con empresas Paraguayas que fueron contactadas desde Santa Fe vía telefónica.

**Borsellino Impresos S.R.L.**

La firma tuvo una nutrida agenda (siete). Destaco el perfil de las empresas que fueron a visitar. Obtuvieron un representante que se encargará de generar la continuidad de las negociaciones comenzadas.

#### **Omega Solari S.A.**

Si bien la empresa ya tiene conocimiento sobre el mercado paraguayo, se le generaron 6 entrevistas. De las mismas han podido obtener el perfil por característica y actividad de quienes pueden ser, en un futuro muy cercano, los importadores y/o distribuidores en ese país.

#### **Pietcard Electrónica S.R.L.**

Se generaron 8 entrevistas, tanto con distribuidores de partes para motocicletas, como con empresas ensambladoras. De estas reuniones se concluyó en ingresar al mercado en una primera etapa por intermedio de una empresa que no solo es distribuidora de motocicletas, sino también de electrodomésticos. En una segunda etapa la empresa santafesina irá analizando las opciones de ingresar mediante la complementación con ensambladoras paraguayas.

#### **Bravo Calcopietro S.R.L.**

La empresa viajaba por primera vez con el Gobierno de la Provincia. Se le generaron 10 entrevistas. No solo dentro del sector importación, sino también en lo que a distribución respecta. De las mismas pudieron evaluar que los productos que elaboran se encuentran en ese mercado en muy pequeñas cantidades, y los que están son de la misma calidad que ellos elaboran. Volvieron con pedidos de cotizaciones y envíos de muestras, y con muy buenas expectativas de negocios en el corto plazo.

#### **Misión Comercial Multisectorial a Curitiba – Brasil**

Entre los días 15 y 20 de abril de 2010 se desarrolló una Misión Comercial Multisectorial no solo a la ciudad de Curitiba sino que también a Río de Janeiro, Brasil. La misma fue organizada por el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto – Subsecretaría de Comercio Internacional – con el apoyo del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación; Ministerio de Industria y Turismo; Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca; Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios y otras entidades oficiales y Privadas representativas de la relación bilateral. Desde la Dirección de Comercio Exterior, el mencionado evento formo parte del nutrido calendario de Ferias y Misiones Comerciales para el año 2010.

El mercado ha sido seleccionado ya que Brasil se constituye como principal socio comercial. Las exportaciones Argentinas a dicho mercado alcanzaron en el año 2009 los 11.300 millones de dólares, representando un 20,65% del total de las exportaciones al mundo.

Se debe destacar que el objetivo primordial de la mencionada misión fue consolidar la estrategia de promoción comercial en el mercado brasileño maximizando las oportunidades que ofrecen, especialmente a las empresas Pymes, los Estados de Río de Janeiro y fundamentalmente Paraná, junto a sus respectivas zonas de influencia.

Los sectores previamente seleccionados para esta Misión Comercial fueron: sector alimenticio (carnes y pescados, lácteos, frutas, aceite de oliva); vinos finos; autopartes; GNC; maquinas herramientas; equipamiento y componentes eléctricos; maquinaria para la industria de la alimentación; sector cosmético y perfumería; materiales para la construcción; maderas; sector textil y cueros; software y servicios informáticos; plásticos y sus manufacturas y sector químico.

Desde la provincia de Santa Fe se hicieron presentes 10 empresas, las cuales se detallan a continuación:

<b>Empresa</b>	<b>Localidad</b>	<b>Producto</b>
Frigorífico Don Quito	Santa Rosa de Calchines	Pescado refrigerado y congelado
San Ignacio	Sauce Viejo	Dulce de leche
Aguas y Procesos	Sunchales	Equipos de osmosis inversa
Sipel	Rosario	Básculas y balanzas

Frimetal	Rosario	Refrigeración Industrial y comercial
Panificación Nuevo Rumbo	Rosario	Pan de migas, pebetes.
Pied S.A.	Sastre	Patas de madera de somniers
CABL & Asociados	Sunchales	Software y servicios informáticos
Nono Don	Rosario	Licores artesanales
Luparini Repuestos	Rosario	Acoplados, semirremolques y chasis

Los resultados obtenidos por las mismas han sido altamente satisfactorios, tanto en Curitiba como en Río de Janeiro, pudiendo mantener un importante número de reuniones con sus contrapartes Brasileñas.

Se debe destacar que los objetivos perseguidos por cada una de ellas fue dispar: reforzar la marca en el mercado, estudio preliminar del mercado, continuar con el vínculo con sus representantes, entre otros.

El programa de actividades constó de un Seminario y Rondas de Negocios los días 15 y 16 de abril en la ciudad de Río de Janeiro; mientras que entre el 28 y 30 de abril las actividades se trasladaron a Curitiba.

Aquellas empresas vinculadas a los sectores alimenticios, limpieza y perfumería participaron del Stand Institucional Argentino en la feria Mercosuper 2010 orientada a proveedores de supermercados y mayoristas del Estado de Paraná, en cuyo marco también tuvieron lugar Rondas de Negocios.

**Actividad 2:** Difusión de la Oferta Exportable a través de las dependencias Gubernamentales presentes en ambos países.

Tal como se expuso en el primer informe, la Oferta Exportable Santafesina presenta una diversificación de productos importante con información de 26 sectores productivos, de alrededor de 1000 empresas exportadoras de 19 departamentos de la provincia.

La misma, durante los últimos años ha sido remitida a dependencias gubernamentales de más de 60 países en el mundo.

En el último trimestre, y en el marco del proyecto "Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior", se realizó su difusión en las ciudades de Asunción del Paraguay y en las localidades de Río de Janeiro y Curitiba en Brasil. A continuación se detallan.

*Demás actividades generadas durante el año en los mercados objetivos*

En el marco de la Misión Comercial a Asunción del Paraguay en el mes de abril como en el de la Expoparaguay en julio, se entregó material al Consejero de la Sección Económica y Comercial de la Embajada Argentina en Paraguay Ernesto de la Guardia como así también al Presidente de la Cámara Paraguayo Argentina de integración Sr. Gerardo Dure.

Ambas Instituciones participaron activamente en la difusión del material de la provincia de Santa Fe no solo en materia comercial sino que también en aspectos vinculados al turismo, cultura e inversiones; siendo además ambas parte fundamental en el armado de las agendas durante el desarrollo de la misión comercial como así también en el armado y participación de la Expo Paraguay 2010.



Asimismo, y en el marco de la Misión Comercial a las ciudades de Curitiba y Río de Janeiro se entregó material al Consulado Argentino en Curitiba. El mismo fue presentado al Cónsul Héctor Bevaqqua y a su equipo de trabajo, liderado en el sector comercial por el Sr. Néstor Dos Santos.

### **Actividad 2: Detectar aranceles establecidos en ambos mercados a la importación de productos provenientes del exterior**

Desde la conformación del MERCOSUR, uno de los beneficios más directos que los países miembros han gozado es la **eliminación de las barreras arancelarias**, lo cual implica que algunos bienes y servicios (que inicialmente los miembros producían o importaban de terceros países) sean suministrados ahora por un país socio, gracias al diferencial en costos que se genera con dicha medida.

Por otro lado, la conformación de un Mercado Común, a diferencia de una zona de libre comercio, incluye la adopción de un **Arancel Externo Común (AEC) frente a terceros países**. El AEC es una condición necesaria para que el MERCOSUR pueda convertirse en un único territorio aduanero. Un territorio aduanero unificado hace posible la libre circulación de las mercaderías, facilitando enormemente los intercambios y permitiendo que se manifiesten las ventajas de la especialización utilizando lo mejor posible las potencialidades de cada empresa. Esencialmente, el empleo del AEC posibilita obtener el mismo tipo de ventajas que dentro de un país se obtienen al no erigir barreras al comercio entre departamentos o provincias. El hecho mismo de que casi nunca los países optan por colocar estas barreras en el interior de su territorio, pone en evidencia las ventajas de tener un AEC, siempre que su nivel y estructura puedan servir equitativamente a los intereses de todos los países involucrados.

La estructura del AEC fue aprobada en Ouro Preto en diciembre de 1994 con 11 niveles arancelarios y un rango entre 0% y 20%. Se consideró el grado de elaboración a lo largo de la cadena productiva, fijándose aranceles para los insumos entre 0% y 12%, entre 12% y 16% para bienes de capital de informática y telecomunicaciones y entre 18% y 20% para bienes de consumo.

Un punto relevante fue la definición que se adoptaría un AEC único para todos los bienes o una estructura arancelaria; se demuestra que desde el punto de vista económico un arancel único produce una mejor asignación de recursos que una estructura arancelaria, ya que todos los sectores reciben una protección real igual a la nominal e iguales entre sí. Sin embargo, los Presidentes de los países del MERCOSUR reunidos en Montevideo a fines de 1992, acordaron establecer durante un período de transición, el nivel del AEC entre 0 y 20% como máximo a partir de fines de 1993, aunque en ningún caso dicho arancel superará el 35%. A partir de ese año, se han negociado Listas de Excepciones Nacionales (definidas por cada país y donde el MERCOSUR regula la extensión de las mismas) y Listas de Excepciones Sectoriales.

Las listas de excepciones en un comienzo, estuvieron reguladas por la Decisión CMC N° 59/07, la cual establece:

- ▶ un máximo de 100 ítems exceptuados para Argentina y **Brasil** (cuya lista deberá contener como máximo 100 ítems hasta el 31/1/2009; 93 ítems entre el 01/02/2009 y el 31/01/2010; 80 ítems entre el 01/02/2010 y el 31/07/2010; 50 ítems entre el 01/08/2010 y el 31/12/2010).
- ▶ 225 ítems para Uruguay (100 excepciones hasta el 2015 más 125 excepciones adicionales vigentes hasta el 2010).
- ▶ 649 ítems para **Paraguay** (100 excepciones hasta el 2015, más 150 excepciones adicionales vigentes hasta el 2010 y 399 excepciones básicas de acuerdo al Artículo 4 de la Decisión 07/94 del CMC, vigentes hasta 2010).

La mencionada decisión fue prorrogada por la Decisión N° 28/09, la cual extiende los plazos establecidos para los países miembros:

Art. 1 – La República Argentina y la República Federativa de Brasil podrán mantener en sus listas nacionales de excepciones al Arancel Externo Común hasta 100 ítems arancelarios hasta el 31 de diciembre de 2011.

Art. 2 – Prorrogar, hasta el 31 de diciembre de 2011, las excepciones para la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay previstas en el Artículo 2 de la Decisión CMC N° 31/03.

Art.3 – Prorrogar, hasta el 31 de diciembre de 2011, las excepciones para la República del Paraguay, previstas en el Artículo 3 de la Decisión CMC N° 31/03.

Art. 4 – En sus respectivas listas nacionales, los Estados Partes valorarán la oferta exportable existente en el MERCOSUR.

Art. 5 – Esta Decisión deberá ser incorporada al ordenamiento jurídico de los Estados Partes antes del 01/VI/2010.

Las excepciones le permiten importar a cada socio un grupo de productos con arancel cero desde un país extrazona, como una manera de abaratar costos, sobre todo cuando se trata de bienes de capital e insumos. En conjunto con esta prórroga, los socios del bloque decidieron subir la tarifa externa a un grupo de productos textiles y de marroquinería: 18% a hilados y confecciones y 35% a mochilas y maletas. Por otro lado, se decidió incrementar el AEC en lácteos hasta 28%, una medida que favoreció a las exportaciones argentinas, al limitar el ingreso de ese tipo de productos desde el extranjero.

---

Existen ciertos sectores a los que se les reserva un trato especial, que fueron excluidos del régimen de convergencia del AEC por parte de los socios del MERCOSUR:

► **Bienes de Capital:** el anexo de la Decisión CMC N° 34/03 se refiere a dichos bienes (cabe mencionar que los plazos también fueron prorrogados por la Decisión CMC N° 40/05). Para los Bienes de Capital, está prevista para el 1° de enero de 2009 la entrada en vigencia del **Régimen Común de Bienes de Capital no Producidos**. Dicho régimen prevé una lista común de bienes sobre los cuales regirá un **arancel transitorio de 0%**, y listas nacionales para los ítems **sobre los cuales no hay consenso, con una alícuota de 2%**.

► **Sector automotriz:** hasta el año 2000 se preveía que el comercio se rigiera por acuerdos bilaterales. Si bien hubo intento de acuerdos conjuntos a través de Decisiones, nunca fueron entraron en funcionamiento y **este sector sigue rigiéndose por acuerdos bilaterales**.

► **Sector azucarero:** sector reglamentado a través de las Decisiones del CMC 19/94 y 16/96. El mercado del azúcar es un rubro altamente subsidiado a nivel mundial. **El azúcar no tiene AEC**. Argentina y Brasil intentan llegar a un acuerdo referente a este sector desde 1994 sin éxito hasta el momento, dado que Brasil subsidió el alcohol (derivado de la caña de azúcar) luego de la primera crisis del petróleo con el objetivo de fomentar la alconafita. Por su parte, Argentina equipara los precios en la importación de azúcar, recurriendo a la suma del precio nacional y el internacional.

### Casos particulares

#### **BRASIL**

- **Bienes de Informática y Telecomunicaciones (BIT)** La Lista de Excepciones al AEC de Bienes de Informática y Telecomunicaciones de Brasil consta en el Anexo III de la Resolución CAMEX N° 43/06. Las resoluciones CAMEX N° 20/07, 71/07 y 81/08 prorrogaron el plazo de vigencia de dicha Lista, establecido en el artículo 3° de la Resolución CAMEX 43/06.

Las reducciones de las alícuotas del impuesto de importación para bienes de informática y telecomunicaciones establecidas en la condición de "Ex tarifarios" continuarán vigentes en la forma y plazos indicados en las Resoluciones CAMEX que las concedieron.

- **Bienes de capital**

Las Decisiones N° 34/03, 40/05 y 58/08 del Consejo Mercado Común prorrogaron, sucesivamente, hasta el 1° de enero de 2011, la entrada en vigencia del Régimen Común de Bienes de Capital No producidos. Hasta el 31/12/2010 permanecerán vigentes los regímenes de importación de bienes de capital (BK) de cada Estado Parte.

Por otra parte, de conformidad con la Resolución CAMEX 82/08, las reducciones de las alícuotas del impuesto de importación concedidas en la condición de "Ex tarifarios" a bienes de capital y sistemas integrados permanecerán vigentes en la forma y plazos indicados en las Resoluciones CAMEX que las concedieron.

- **Sectores azucarero y automotor**

Para el comercio de bienes del sector automotriz rige entre **Brasil y Argentina** el Trigésimo Octavo Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica N° 14 y entre **Brasil y Uruguay**, el Sexagésimo Octavo Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica N° 2.

#### **PARAGUAY**

- **Bienes de Informática y Telecomunicaciones (BIT)**

---

El artículo 3° de la Decisión 33/03 del Consejo Mercado Común, modificado por las Decisiones N° 39/05, 13/06, 27/06, 61/07 y 58/08, autorizó a Paraguay a mantener hasta el 31 de diciembre de 2016 una lista de bienes de informática y telecomunicaciones con alícuota de 2% para importaciones de extrazona. La lista de dichas excepciones figura en el Anexo 4 del Decreto N° 8.850/07. Asimismo, el artículo 5° de la Decisión 33/03 del Consejo Mercado Común, modificado por las Decisiones N° 39/05, 13/06, 27/06, 61/07 y 58/08, autorizó a los Estados Parte a fijar una lista de ítems con alícuota de 0%, previa consulta cuatripartita. En el caso de Paraguay y Uruguay, dicha lista tendrá vigencia hasta el 31/12/2016. La lista de Paraguay de bienes de informática y telecomunicaciones sujetos a alícuota de 0% consta en el Anexo 7 del Decreto N° 8.850/07.

- **Bienes de capital**

Las Decisiones N° 34/03, 40/05 y 58/08 del Consejo Mercado Común prorrogaron, sucesivamente, hasta el 1° de enero de 2011 la entrada en vigencia del *Régimen Común de Bienes de Capital No producidos*. Hasta el 31/12/2010 permanecerán vigentes los regímenes de importación de bienes de capital (BK) de cada Estado Parte.

La Lista de Bienes de Capital exceptuados del Arancel Externo Común consta en el Anexo 3 del Decreto N° 8.850/07:

- ❖ Productos Lácteos y cárnicos, así como para las maquinas de la industria alimentaria, de origen o industria Argentina, los gravámenes son del 0% (cero por ciento) con la presentación del Certificado de Origen MERCOSUR.

- ❖ En cuanto a los impuestos internos se encuentra el IVA (impuesto al valor agregado) 10% (diez por ciento); Servicio de Valor Aduanero 0,50% (cero con cincuenta por ciento).

- ❖ Para las importaciones intra MERCOSUR solamente gravan los del sector Automotriz y sector Azucarero

Solamente a partir del AEC, el MERCOSUR existirá, de hecho, como bloque comercial reconocido internacionalmente y los estados partes podrán beneficiarse del incremento de su poder de negociación externo resultante de la toma de posiciones conjuntas en las transacciones comerciales con terceros países.

La ausencia de un AEC o la existencia de disparidades significativas entre los aranceles de importación de países que se proponen liberar su comercio recíproco puede ser una importante fuente de distorsión de las condiciones competitivas de los diversos productos nacionales.

En la última cumbre realizada en San Juan (Argentina), los países miembros acordaron avanzar en la consolidación del MERCOSUR como unión aduanera. La eliminación del cobro doble del AEC contempla un cronograma según el nivel de valor agregado de los productos, comenzando por los bienes finales o para consumo. Con el cambio, a partir del 1 de enero de 2012 se eliminará el cobro doble a todos los bienes finales extrazona que cumplan con el AEC, o sea la tasa uniforme que paga el producto, sea cual fuere la aduana de ingreso a la unión aduanera. El procedimiento para repartir la recaudación común de ese AEC tendrá cláusulas que contemplen la mediterraneidad de Paraguay, que será el país más receptor de transferencias.

Por otra parte, el Código Aduanero aprobado en la 39° Cumbre del Mercosur coloca un peldaño más en el proceso de integración regional, aunque queda pendiente aún la aprobación parlamentaria en cada uno de los países socios. Su utilidad se verá en los hechos, en tanto contribuya a una mayor coordinación de las políticas comerciales

---

y a la posibilidad de avanzar también en las empantanadas negociaciones con la Unión Europea.

### **Determinación De Exenciones Y Beneficios Impositivos- Reintegro**

Los estímulos a la exportación buscan compensar la influencia de impuestos interiores pagados que se encuentran adicionados en el precio del producto a exportar. Es por ello que mediante estas medidas de carácter fiscal se trata de eliminar dichos impuestos para que el producto sea más competitivo.

De acuerdo a la ley Nro. 22.415, existen tres tipos de estímulos a la exportación: Draw Back, Reintegros y Reembolsos.

El **Draw Back** es un mecanismo por el cual se restituye total o parcialmente los importes pagados en concepto de tributos por la importación de insumos, *“siempre que la mercadería fuera exportada para consumo luego de haber sido sometida a un proceso de transformación, elaboración, combinación, mezcla, o utilizándose para envasar otra mercadería que se exporte”*. Dichos tributos incluyen los derechos de importación, la tasa de estadística y el impuesto al Valor Agregado (IVA). El exportador deberá presentar la Solicitud de Tipificación ante la Secretaría de Industria y Comercio, previo a la oficialización de la solicitud de destinación de exportación para consumo, para que sea determinada la cantidad de mercadería que puede ser afectada a este beneficio y sea definida la unidad a exportar. El Draw Back será percibido por el exportador como crédito fiscal. Cabe aclarar que, a diferencia de esta posibilidad, existe también el Régimen de Admisión Temporal, el cual define directamente la exención del pago de estos tributos para las mercaderías importadas para su posterior exportación.

El **Reintegro a la exportación** consiste en la devolución, total o parcial, de lo abonado como consecuencia de impuestos interiores (ingresos brutos, IVA, tasas comunales) por la mercadería que se exporte para consumo. Las alícuotas vigentes varían entre el 0 y el 6%, de acuerdo a la clasificación de cada producto en la NCM. Dicho reintegro se calculará sobre el valor FOB (Free on board), FOR (Free on rail) o FOT (Free on truck) de la mercadería a exportar y deberá solicitarse ante la Dirección General de Aduanas (D.G.A - A.F.I.P), quedando la aprobación de los mismos a cargo de la aduana donde se registró la declaración. Debe aclararse que no se permitirá gozar de este estímulo a la exportación a aquellos exportadores que presenten un incumplimiento de sus obligaciones fiscales.

La afectación del crédito a favor que surja como consecuencia de las destinos de exportación, podrá ser realizada por el exportador de acuerdo a un orden establecido:

- a) Recursos de la seguridad social.
- b) Deudas impositivas.
- c) Deudas aduaneras excepto tasas de estadística.

Posteriormente a esta afectación del crédito, se evaluará la inexistencia de otras obligaciones adeudadas. En el caso en que aun exista un saldo remanente que no haya sido afectado, el mismo se transferirá a la cuenta bancaria declarada por el exportador.

El **Reembolso** es la restitución en forma total o parcial de lo pagado por tributos interiores y por aquellos consecuentes de la previa importación para consumo de la totalidad o no de las mercaderías que se exporten. Dicho reembolso puede percibirse en efectivo.

Los importes a ser percibidos por los exportadores en concepto de estímulos a la exportación, cualquiera sea, prescriben por el transcurso de cinco años a computarse

---

desde el 1° de enero del año siguiente al de la fecha en la que se hubiera cumplido la exportación. Además, debe aclararse que existe compatibilidad entre el régimen de Reintegro y el de Draw Back, no siendo así con el de Reembolso, salvo disposiciones especiales.

*-Tratamiento de cada Impuesto en particular:*

**Exención y/o Devolución del IVA:** Se otorga a los exportadores la posibilidad de recuperar el impuesto facturado por los proveedores. Aquellos exportadores que vendan simultáneamente en el mercado interno y externo, deberán compensar el débito fiscal proveniente de las ventas realizadas en el país, contra el crédito fiscal, cualquiera sea el destino de la mercadería. Opcionalmente, se puede tramitar la devolución o la compensación contra otros impuestos de los saldos técnicos a favor que se originan por esas operaciones.

En el caso de existir retenciones, pagos a cuenta o percepciones, se restará del saldo, ingresando el tributo al fisco si el resultado es positivo, o tomándolo como saldo de libre disponibilidad en caso contrario.

**Exención y/o Devolución de los Impuestos Internos:** Dichos impuestos inciden sobre algunos bienes determinados, y, de acuerdo a quien efectúe la exportación, se estará exento del pago del impuesto interno (si la persona que vende el producto es el productor del bien) o se procederá a la devolución del mismo (en el caso en que el exportador no sea el productor).

**Impuesto a los Ingresos Brutos:** Las exportaciones se encuentran exentas del pago de este tributo, pero al tener incidencia en todas las etapas de la comercialización, integra el porcentaje a devolver al exportador en concepto de reintegro.

**Impuesto a las Ganancias:** *“Las ganancias provenientes de la exportación de bienes producidos, manufacturados, tratados o comprados en el país, son totalmente de fuente argentina... Por su parte, las ganancias que obtienen los exportadores del extranjero por la simple introducción de sus productos en la Republica Argentina son de fuente extranjera”* (Art. 8, Ley de Imp. a las Ganancias).

Si bien las exportaciones se encuentran alcanzadas por este impuesto, todavía existen distintas posturas de interpretación en el Tribunal Fiscal de la Nación, en cuanto a la deducción y exención del pago del impuesto de las sumas correspondientes a reembolsos y reintegros cobrados por las exportaciones.

**Derechos de Importación y Exportación:** el porcentaje de los mismos se encuentra regulado por el Ministerio de Economía, siendo la DGA el Organismo de aplicación de las mismas.

Las mercaderías originarias de los países miembros del MERCOSUR, tal como se dijo anteriormente, se intercambian sin tener que pagar dicho derecho de importación, constituyendo este hecho una amplia preferencia con respecto a productos de extrazona. Sin embargo, si bien los derechos de exportación también se encuentran prohibidos en el Tratado de Asunción, Argentina sigue buscando la aprobación del Código Aduanero del Mercosur (CAM) de la inclusión en el texto final de la autorización para aplicar derechos de exportación intrazona.

*-Casos especiales de Estímulos a las Exportaciones:*

**Exportación Temporal:** Es el caso de mercaderías que se exportan en forma temporal para ser nuevamente importadas al país, ya sea en el mismo estado o

---

perfeccionada industrialmente. En este último caso, se deberán pagar los tributos sobre el mayor valor del producto en el momento de su reimportación.

**Reimportación de productos previamente exportados:** En los casos que retornen al país mercaderías exportadas previamente, esta operación de reimportación estaría exenta de tributos siempre que sea el mismo bien, que conserve el mismo estado, que la persona que realice la importación sea la misma que lo exportó y que los beneficios a la exportación que se hubieran percibido hayan sido devueltos.

**Exportación de Plantas Llave en Mano:** El reembolso se logra por la exportación bajo la forma de una unidad completa y concluida de las plantas industriales u obras de ingeniería destinadas a la prestación de servicios, con la finalidad de cumplir el objeto de un contrato. Es exigido un mínimo del 60% del valor FOB contractual del componente nacional (bienes físicos y servicios) ya sea para las plantas como para las obras. Además, los bienes físicos nacionales deben representar como mínimo el 40% de dicho valor FOB.

El reintegro es del 10% sobre el valor de los bienes nacionales, nuevos sin uso, como así también sobre los servicios y tecnología de origen nacional y se encontrarán beneficiadas las empresas radicadas dentro de Argentina.

Deberá ser presentado por el exportador la copia del contrato, junto con una lista valorizada de los bienes físicos, servicios y tecnología que componen el mismo y una declaración jurada acerca del cumplimiento de la exportación, en el Registro de Contratos de Exportación Llave en Mano de la Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa. Con una copia certificada de dicha Inscripción presentada en la DGA, será posible entonces percibir el beneficio. En el caso de bienes nacionales exportados, los exportadores deberán determinar en los permisos de embarque que están destinados a integrar lo inscripto. En el caso de los servicios de origen nacional, será necesaria la presentación de la constancia de la prestación de cada servicio y de la certificación bancaria del ingreso de divisas.

**Reembolso por utilización de Puertos Patagónicos:** Para las exportaciones de mercaderías cuya declaración a consumo se realice en los puertos y aduanas ubicados al sur del río Colorado y la provincia de Neuquén, se podrá obtener un reembolso adicional con el fin de incentivar el desarrollo económico del sur del país. Cuanto más al sur se encuentre el puerto donde se embarca la mercadería, mayor es el porcentaje de reembolso. Serán beneficiarios entonces todos los productos que se vendan en su estado natural o como manufacturas industriales para empresas radicadas en la misma zona.

Aquellos productos elaborados con materia prima procedente de otras regiones, podrán gozar de este beneficio siempre que dicha elaboración implique cambiar la posición arancelaria del producto, de modo tal de que exista un proceso de transformación de los insumos y no sea sólo un proceso de armado.

El porcentaje del Reembolso se calcula sobre la suma del valor FOB, Flete, Seguro y Ajustes a incluir, restados los Ajustes a deducir y el valor CIF de los insumos importados temporariamente por el propio exportador.

En el 2004 se han dispuesto porcentajes de Reembolso para los distintos puertos tales como: Puerto de San Antonio Este y Puerto Madryn 3%, Comodoro Rivadavia 4%, Puerto Deseado y Puerto San Julián 6%, Punta Quilla, Río Gallegos y Río Grande 7%, y Ushuaia 8%. No obstante, los mismos han sufrido una reducción progresiva del 1% anual, existiendo en la actualidad sólo la posibilidad de este beneficio en los puertos de Punta Quilla, Río Gallegos y Río Grande 1% y Ushuaia 2%.

---

**Zonas Francas:** En estas zonas, la mercadería no se encuentra sometida a los controles habituales y su importación o exportación no está gravada con tributos ya que su objetivo es fomentar el comercio y la actividad industrial exportadora a través de la simplificación de los procedimientos administrativos y mediante la reducción de costos. Estas “zonas” estarán ubicadas en áreas geográficas que presenten una crítica situación económica. No obstante, se aplicarán en las mismas todas las disposiciones aduaneras, laborales, financieras, impositivas y penales, salvo las excepciones establecidas en el Código Aduanero. En el caso de los estímulos a la exportación, se podrán obtener una vez que la mercadería haya sido exportada. Actualmente existen nueve zonas francas en Argentina ubicadas en las provincias de Buenos Aires, Córdoba, La Pampa, San Luis, Tucumán, Mendoza, Chubut, Salta y Misiones.

### Referencias

Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP): [www.afip.gov.ar](http://www.afip.gov.ar)

Aduana Argentina: [www.aduanaargentina.com](http://www.aduanaargentina.com)

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI):

<http://nt5000.aladi.org/siiarancelesesp/>

<http://www.aladi.org/nsfaladi/guiasimportacion.nsf/09267198f1324b64032574960062343c/9c154ce1019bb9c60325750e0063df8e?OpenDocument>

Cámara de Comercio Argentino Brasileira: [info@cambras.org.ar](mailto:info@cambras.org.ar)

Centro de Despachantes de Aduana de la Republica Argentina:

[www.cda-argentina.org.ar](http://www.cda-argentina.org.ar)

Diario La Nación: [www.lanacion.com.ar/nota.asp?nota\\_id=198951](http://www.lanacion.com.ar/nota.asp?nota_id=198951)

Diario La Nación: [http://www.lanacion.com.ar/nota.asp?nota\\_id=1275130](http://www.lanacion.com.ar/nota.asp?nota_id=1275130)

Embajada de Brasil en Argentina: [ntadeu@brasil.org.ar](mailto:ntadeu@brasil.org.ar)

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo - PROEXPORT COLOMBIA, “Guía para Exportar a Brasil”, Diciembre de 2008.

Ministerio de Hacienda de Brasil:

[www.receita.fazenda.gov.br](http://www.receita.fazenda.gov.br)

<http://www4.receita.fazenda.gov.br/simulador/>

Ministerio de Economía de Argentina: [www.mecon.gov.ar](http://www.mecon.gov.ar)

Secretaría de Industria Comercio y PyMe, Dirección de Promoción de las Exportaciones: <http://www.comercio.gov.ar/web/index.php?pag=78&btn=161>

Secretaría del Mercosur:

<http://www.mercosur.org.uy>

[http://www.mercosur.int/t\\_ligaenmarco.jsp?title=off&contentid=289&site=1&channel=secretaria](http://www.mercosur.int/t_ligaenmarco.jsp?title=off&contentid=289&site=1&channel=secretaria)

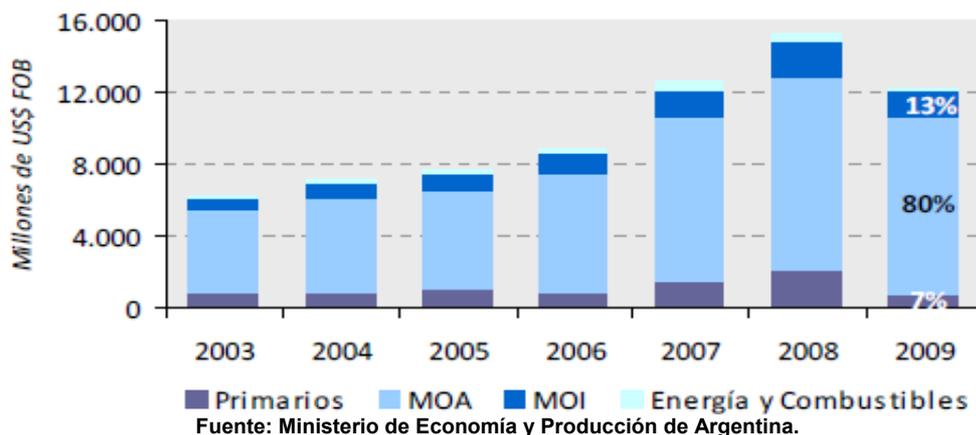
---

## Posicionamiento de Santa Fe desde Argentina hacia el Mundo

- Estructura y dinámica exportadora de Santa Fe

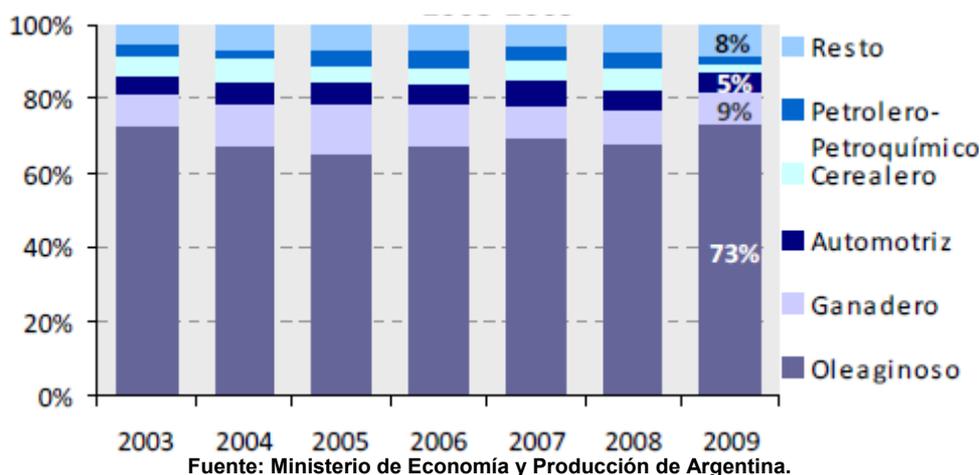
Particularmente, en la provincia de Santa Fe los grandes rubros, ya sea los productos primarios, las manufacturas de origen industrial y agropecuario y la energía y combustibles, se grafican posteriormente para describir el aumento que tuvieron durante el 2008, para luego volver a descender.

Evolución de las Exportaciones de Santa Fe según Grandes Rubros.



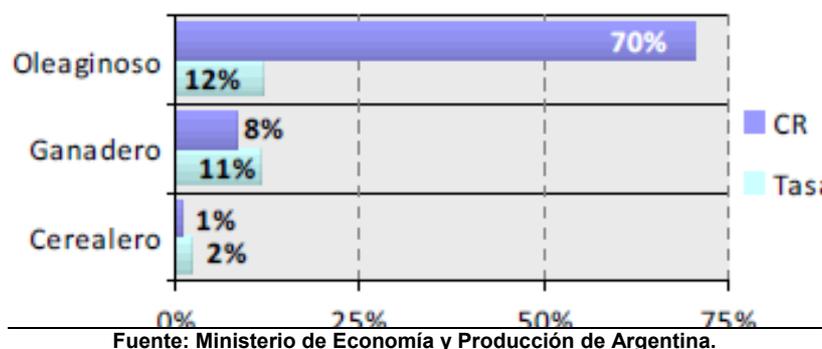
En el caso de la evolución de las exportaciones de los principales complejos productivos desde el 2003 hasta el 2009 se mantuvieron relativamente constantes en el sector automotriz y ganadero, mientras que en el oleaginoso han descendido las exportaciones hasta el 2005, para comenzar a incrementarse nuevamente sufriendo una leve recaída en el 2008 y llegando al punto más alto en el 2009. El siguiente gráfico permite ver claramente la situación de cada complejo.

Evolución de las Exportaciones de los Principales Complejos Productivos.



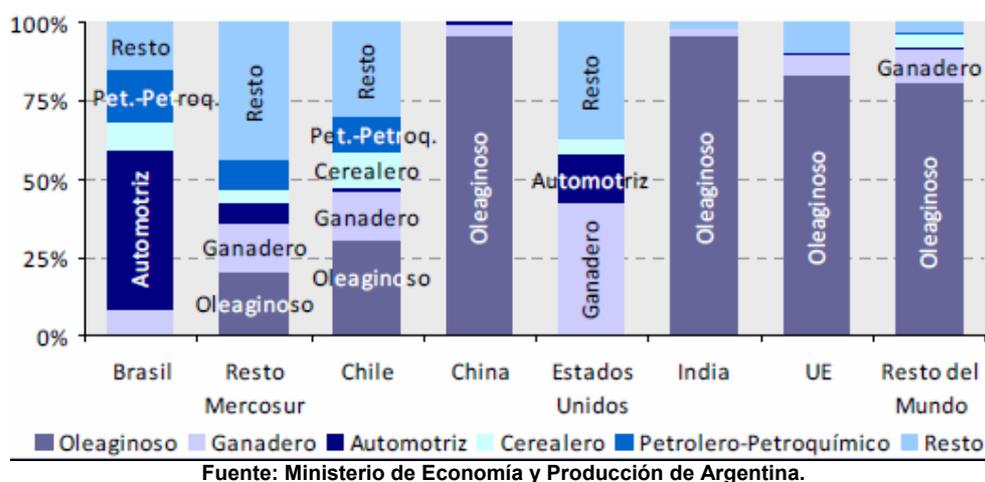
Como consecuencia de ello, puede obtenerse la tasa de crecimiento de los tres complejos más importantes, y la contribución relativa de los mismos durante el período 2003-2009, lo cual se refleja en las barras presentadas a continuación.

Tasa de Crecimiento Promedio Anual y Contribución Relativa (CR) al Crecimiento de los Principales Complejos 2003-2009.



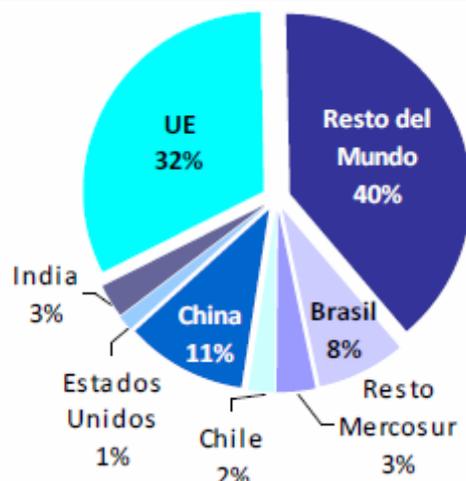
Del mismo modo, puede verse qué participación tiene cada complejo en las importaciones de los distintos países con los cuales se comercializa, ya sea Brasil, Chile y el resto del Mercosur, como así también China, Estados Unidos, la Unión Europea, India y demás.

Complejos Exportadores según Mercados de Destino. Año 2009.



Asimismo, sin separarlo esta vez por complejos productivos puede verse que los principales receptores de los productos de esta provincia son los países europeos (la Unión Europea) con un total del 32%, mientras que a China se destina el 11% y el Mercosur en su conjunto el 13%, con una participación del 8% de Brasil.

### Principales Mercados de Destinos de las Exportaciones de Santa Fe. Año 2009.



Fuente: Ministerio de Economía y Producción de Argentina.

En forma más detallada, los principales productos que se han comercializados al exterior en esta provincia han estado relacionados con el sector oleaginoso, *pellets*, aceite y porotos de soja como así también aceite de girasol, obteniendo una participación total de dos tercios del total exportado de la provincia. El tercio restante se encuentra compuesto entonces por productos como trigo, maíz y automotores de baja cilindrada. Con valores por debajo del 1,5% de participación se encuentran la carne, los automotores de cilindrada media y la nafta. A continuación puede verse los montos totales comercializados de cada una de los 10 productos con más incidencia en el comercio exterior de la provincia de Santa Fe.

### Principales Productos Exportados. Año 2009.

Producto	Complejo	Valor (millones de US\$)	Participación en el total provincial (%)
Pellets de soja	Oleaginoso	5.131	33,6
Aceite de soja	Oleaginoso	3.392	22,2
Porotos de soja	Oleaginoso	1.131	7,4
Aceite de girasol	Oleaginoso	523	3,4
Trigo	Cerealero	413	2,7
Maíz	Cerealero	393	2,6
Automotores de baja cilindrada	Automotriz	367	2,4
Carne	Ganadero	221	1,4
Automotores de cilindrada media	Automotriz	203	1,3
Nafta	Petrolero-Petroquímico	189	1,2
<b>Total 10 Productos</b>		<b>11.963</b>	<b>78,4</b>

Fuente: Ministerio de Economía y Producción de Argentina.

Finalmente, vale una mención a la apertura exportadora de la provincia de Santa Fe y compararla con otras provincias argentinas. En este sentido, el cociente entre las exportaciones provinciales y el Producto Bruto Geográfico (PGB), se constituye en una medida de la internacionalización de la producción local. Según un estudio realizado

por la consultora Abeceb en julio de 2010, Santa Fe lidera el ranking nacional de exportaciones del 2009 en relación al Producto Bruto Geográfico (PGB) con el 53,9% de exportaciones sobre su PBG, seguido por Chubut con un porcentaje de ventas externas sobre el producto del orden del 42,5%, Córdoba 33,3 %, Catamarca 32,9% y San Juan 32,6%.

- **Impacto de la Crisis de 2008/2009 en las exportaciones de Argentina y Santa Fe.**

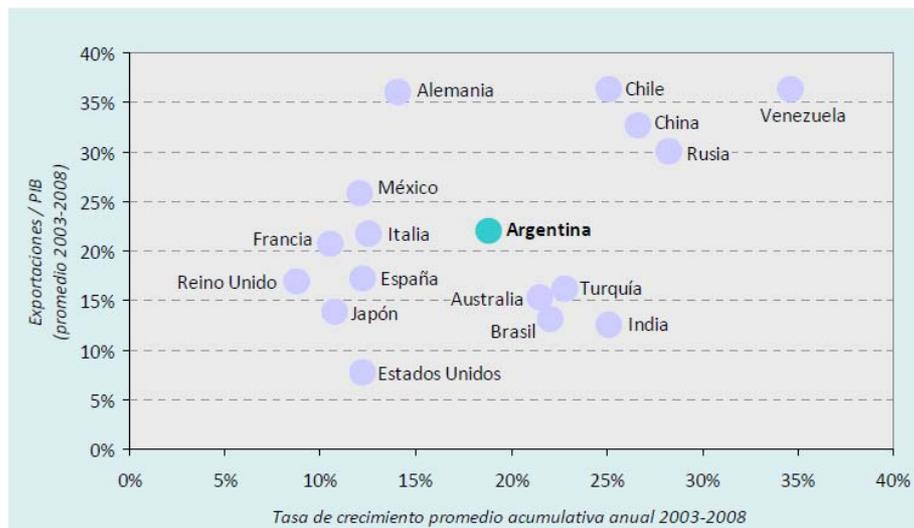
Las exportaciones argentinas han mostrado una disminución generalizada durante el 2009 a raíz de la crisis financiera internacional, que impactó provocando un descenso del 22% en el valor de las exportaciones nacionales, respecto a los niveles del año 2008. Este hecho significó un freno considerable a la expansión del PBI del país, el cual se encontraba aumentando a tasas cercanas al 8% promedio anual desde el año 2003. Los países emergentes, como Argentina, han basado buena parte de su crecimiento en su sector externo gracias al gran aumento que han experimentado en los últimos los precios de los *commodities*. En dicho gráfico se expone la relación entre crecimiento promedio de las exportaciones y grado de apertura de la economía, representado por el *ratio* entre las exportaciones y el PBI de la economía, para un conjunto de países emergentes e industrializados.

La tasa de crecimiento promedio acumulativo anual de las exportaciones, durante el período 2003-2008, de Argentina fue del 19% y exhibió un dinamismo mayor que el registrado en países como Alemania (14%) o el Reino Unido (9%), Japón (11%) y Estados Unidos (12%), y menor en comparación con otros países en desarrollo, incluso de Latinoamérica, como Venezuela (35%), Chile (25%) o Brasil (22%).

La apertura exportadora, considerada como el cociente entre las exportaciones sobre el PBI, también expone una posición relativa de Argentina (22%) cercana a los niveles medios del resto de los países. Alemania (36%), Chile (36%) o Venezuela (36%) presentan una apertura significativamente mayor, mientras que en Estados Unidos (8%), India (13%) y Brasil (13%), el mercado externo tiene menor importancia relativa.

**Gráfico:** Tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones y apertura exportadora.

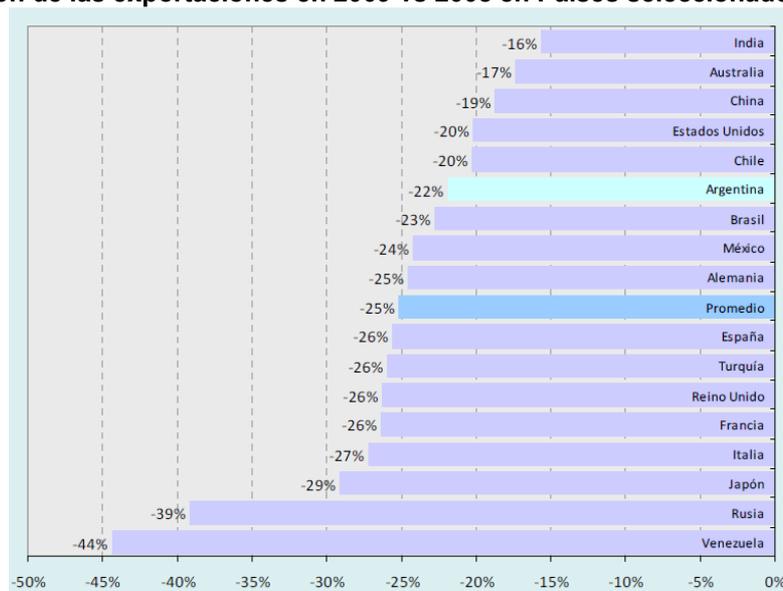
---



Fuente: Ministerio de Economía y Producción de Argentina.

En el gráfico posterior se presenta a la economía argentina como la sexta entre los 16 países seleccionados, en relación con la menor vulnerabilidad relativa ante la crisis. Puede notarse que Venezuela (-44%), Rusia (-39%) y Japón (-29%) fueron los países donde más fuertemente impactó la crisis internacional. En el caso del primero, esto se debió a la fuerte caída en el precio internacional del crudo, que menguó las exportaciones del país caribeño, donde las exportaciones de petróleo representan más del 90% de sus ventas al exterior. Rusia, por su parte estuvo también afectada por la caída de los precios de los *commodities* energéticos, mientras que el caso de Japón es representativo de los países industrializados, donde la contracción de las exportaciones ha tenido más que ver con la caída súbita de los volúmenes exportados de sus manufacturas de alto valor agregado.

### Evolución de las exportaciones en 2009 vs 2008 en Países seleccionados.

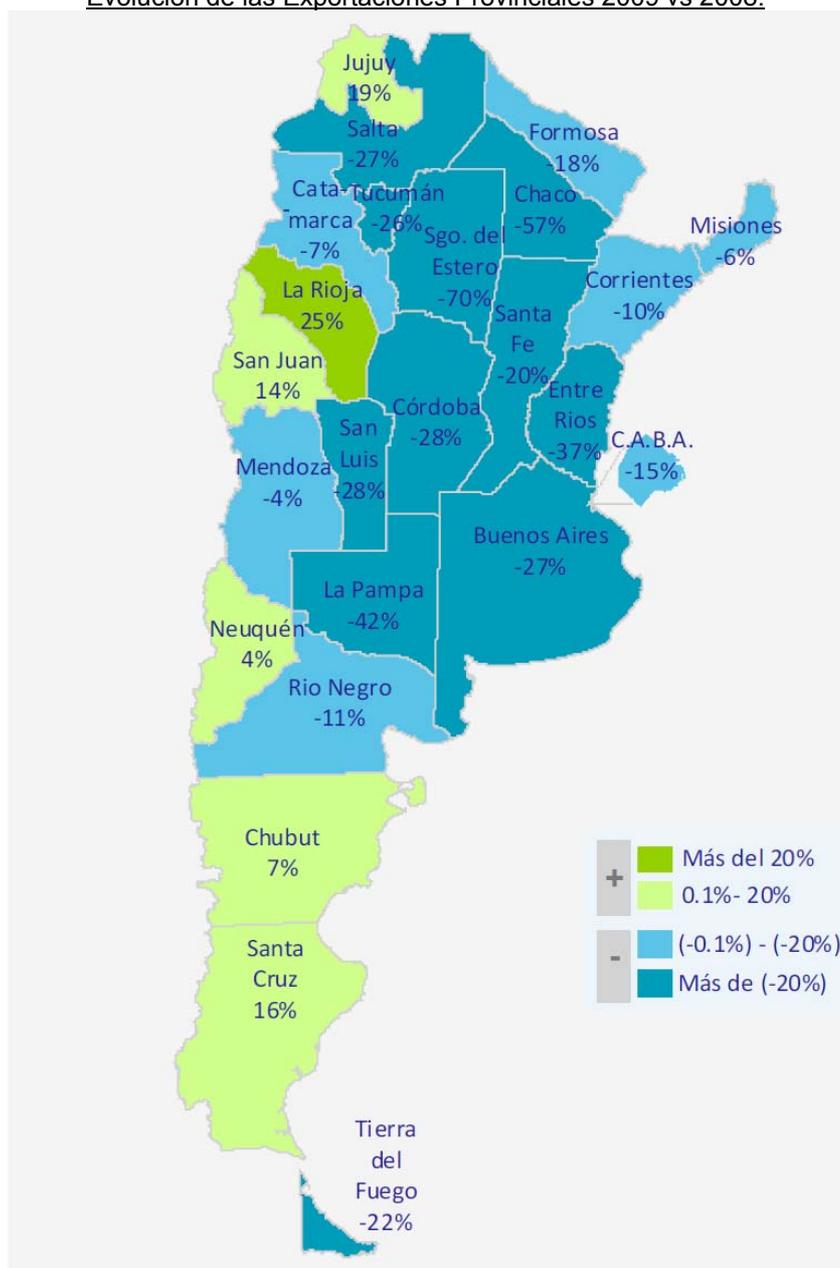


Fuente: Ministerio de Economía y Producción de Argentina.

Para proporcionar una apertura de las regiones respecto del total nacional, en el siguiente esquema puede verse la caída del 22% de las exportaciones nacionales, definidas anteriormente, mostrando la apertura por provincias. Puede notarse que pocas provincias que han aumentado las exportaciones comparativamente entre los años 2008 y 2009 (La Rioja 25%, Jujuy 19,3%, Santa Cruz 15,9%, San Juan 13,8%, Chubut 7% y Neuquén 4,1%), y son aquellas cuyas exportaciones presentan poca participación relativa en el total exportado de Argentina y/o no venden al exterior productos de alto valor agregado.

Como se puede observar, la provincia de Santa Fe sufrió la caída de 20% de sus exportaciones entre 2009 y 2008; en Córdoba, la caída fue del 20% mientras que en Entre Ríos se observó una disminución del 37%.

Evolución de las Exportaciones Provinciales 2009 vs 2008.

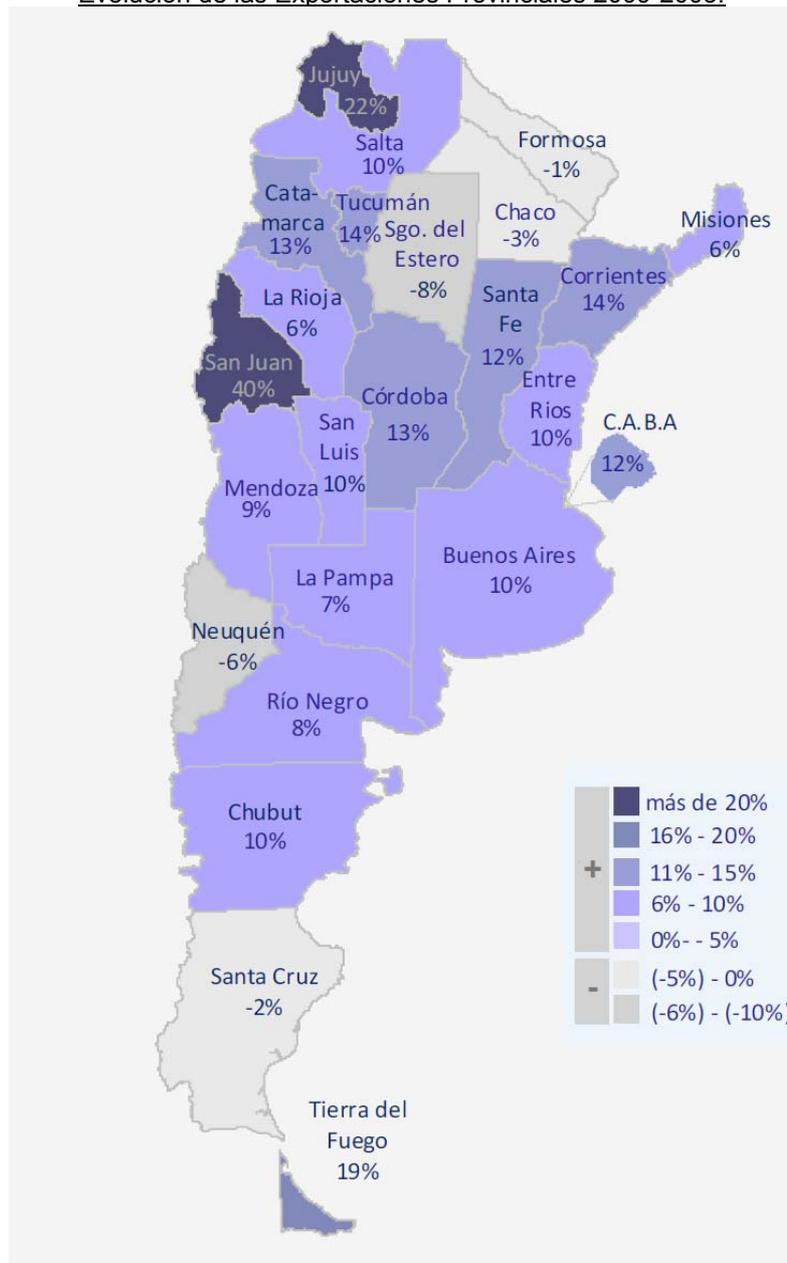


Fuente: Ministerio de Economía y Producción de Argentina.

- Evolución de las Exportaciones Provinciales 2003-2009.

En una mirada de largo plazo, es interesante observar qué sucedió con la tasa de crecimiento promedio acumulativa anual del período 2003-2009. En el caso del total nacional, se ha registrado un aumento de casi 11%, existiendo cinco provincias que muestran una caída (Santiago del Estero, Neuquén, Chaco, Santa Cruz y Formosa). En el caso de la provincia de Santa Fe, se puede observar que creció por sobre el promedio del país (12% anual).

Evolución de las Exportaciones Provinciales 2009-2003.



Fuente: Ministerio de Economía y Producción de Argentina.

En el siguiente cuadro se representa lo expuesto anteriormente, agregándose información de la participación de cada provincia sobre el total exportado durante el año 2009.

DESZONA	Valor FOB 2009			Tasa de Crecimiento Promedio Acumulativa Anual 2003-2009 (en %)	Tasa de Crecimiento 2003-2009 (en %)	Tasa de Crecimiento 2008-2009 (en %)
	(en millones de US\$)	Participación en el total nacional (en %)	Ránking Provincial			
<b>REGION CENTRO Y BUENOS AIRES</b>	<b>38.652</b>	<b>70,7</b>		<b>11,1</b>	<b>87,6</b>	<b>-25,4</b>
Buenos Aires	18.172	33,2	1	10,1	78,0	-27,2
Santa Fe	12.244	22,4	2	11,8	95,1	-20,3
Córdoba	6.901	12,6	3	12,6	103,6	-27,7
Entre Ríos	960	1,8	8	10,1	77,9	-36,6
Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA)	376	0,7	18	12,0	97,0	-15,0
<b>REGION PATAGONIA</b>	<b>5.458</b>	<b>10,0</b>		<b>4,9</b>	<b>33,2</b>	<b>-0,8</b>
Chubut	2.707	4,9	4	10,4	81,1	7,0
Santa Cruz	855	1,6	10	-2,0	-11,4	15,9
Neuquén	668	1,2	12	-6,2	-32,1	4,1
Río Negro	536	1,0	13	8,2	60,3	-11,0
Tierra del Fuego	455	0,8	15	19,2	186,6	-21,8
La Pampa	238	0,4	19	6,5	46,0	-41,9
<b>REGION NUEVO CUYO</b>	<b>3.294</b>	<b>6,0</b>		<b>14,3</b>	<b>123,1</b>	<b>-2,2</b>
Mendoza	1.485	2,7	5	8,6	64,0	-4,3
San Juan	1.117	2,0	6	40,2	658,8	13,8
San Luis	470	0,9	14	10,1	78,4	-28,3
La Rioja	222	0,4	20	5,6	38,5	25,0
<b>REGION NOA</b>	<b>3.234</b>	<b>5,9</b>		<b>12,0</b>	<b>97,6</b>	<b>-20,1</b>
Catamarca	1.079	2,0	7	13,1	109,5	-6,7
Salta	905	1,7	9	9,7	73,8	-27,1
Tucumán	767	1,4	11	14,4	124,2	-25,6
Jujuy	397	0,7	17	22,4	236,5	19,3
Santiago del Estero	87	0,2	23	-7,8	-38,7	-70,0
<b>REGION NEA</b>	<b>810</b>	<b>1,5</b>		<b>4,6</b>	<b>31,0</b>	<b>-24,9</b>
Misiones	448	0,8	16	5,7	39,7	-5,6
Corrientes	175	0,3	21	14,4	124,4	-9,5
Chaco	169	0,3	22	-2,8	-15,6	-56,5
Formosa	17	0,03	24	-1,5	-8,5	-18,0
<b>TOTAL NACIONAL *</b>	<b>54.693</b>	<b>100,0</b>		<b>10,8</b>	<b>85,0</b>	<b>-21,9</b>

\*Nota: el Total Nacional excede el valor de la suma de las regiones porque incluye partidas de exportación no asignadas a las provincias (por ej. Plataforma Continental).

Los datos son provisionales.

Fuente: Ministerio de Economía y Producción de Argentina.

Particularmente, en la Región Centro y Buenos Aires, puede verse que si bien tuvieron una caída del 25% en las ventas externas durante el 2009 respecto al año anterior, la misma se vio reflejada en todos los complejos, tanto en el oleaginoso (-22.5%), automotriz (-17.2%), cerealero (-49.2%), petrolero-petroquímico (-39.8%) y ganadero (-13.3%). El siguiente gráfico muestra las variaciones experimentadas en cada uno de ellos.

Cabe aclarar que la reducción de las exportaciones en el complejo cerealero se debió en gran medida a los problemas climáticos registrados en la producción de soja. En el caso de las harinas y *pellets*, su valor aumentó un 12%, mientras que el volumen cayó un 8%. En cuanto a los porotos de soja, el volumen vendido también decreció un 63%, con una merma idéntica en términos de valor. El aceite de soja, por su parte, registró una caída del valor del 33%, mientras que las cantidades exportadas sufrieron un

decremento de 10%, igualmente, este producto sigue siendo el segundo de importancia en las ventas nacionales. A su vez, los volúmenes exportados de trigo y maíz cayeron más del 40%, también debido a la reducción de los excedentes exportables por la sequía durante 2008/09, lo cual se vio también influenciado por la caída de los precios internacionales.

El Complejo Automotriz, en cambio, supo suavizar la caída de las exportaciones debido al Régimen de intercambio compensado con Brasil. Sólo los automóviles y camiones aumentaron levemente sus ventas, mientras que los ómnibus, tractores y autopartes hicieron lo contrario.

El Complejo Petrolero-Petroquímico registró una pérdida de 40%. En este caso la disminución de los precios también afectó particularmente, de forma tal que los valores han caído en mayor proporción que los volúmenes.

El Complejo Ganadero, es el que presenta la menor baja. Prácticamente el 90% del complejo correspondió a productos bovinos: 53% a carnes y menudencias, 19% a cueros y sus manufacturas, y 18% a lácteos.

Mientras las carnes muestran una trayectoria positiva (8%), mientras que los cueros y lácteos se contrajeron en torno al 30%. Las exportaciones de carne mostraron un incremento en los volúmenes como así también un decremento de los precios internacionales. Los productos lácteos (fundamentalmente, leche en polvo), también lograron incrementar las cantidades vendidas, aunque en menor medida que en el 2008. En el caso de los cueros, sin embargo, tanto los volúmenes se contrajeron como los precios disminuyeron (aunque estos últimos en mayor medida).

En el siguiente cuadro, se muestran los montos exportados de cada complejo en cada una de las provincias durante los años 2008 y 2009 y sus respectivas variaciones.

Provincia	Complejo	Año			Variación
		2008	2009		2008-2009
		miles de US\$ FOB		%	%
Buenos Aires	Automotriz	4.446.800	3.835.756	21,1	-13,7
	Petrolero-Petroquímico	4.701.419	2.953.569	16,3	-37,2
	Cerealero	3.220.058	1.813.397	10,0	-43,7
Santa Fe	Oleaginoso	10.484.830	8.974.483	73,3	-14,4
	Ganadero	1.321.813	1.098.244	9,0	-16,9
	Automotriz	870.576	583.043	4,8	-33,0
Córdoba	Oleaginoso	4.539.855	3.556.474	51,5	-21,7
	Automotriz	1.581.245	1.289.865	18,7	-18,4
	Cerealero	2.183.749	1.064.783	15,4	-51,2
Entre Ríos	Cerealero	474.729	226.203	23,6	-52,4
	Avícola	172.482	153.622	16,0	-10,9
	Ganadero	141.522	150.434	15,7	6,3
CABA	Ganadero	130.481	110.424	29,4	-15,4
	Forestal	25.510	24.425	6,5	-4,3
	Oleaginoso	24.787	16.923	4,5	-31,7

Fuente: Ministerio de Economía y Producción de Argentina.

A continuación puede verse la participación de cada provincia en el total exportado del año en consideración, en relación con las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA), las Manufacturas de Origen Industrial (MOI), Combustibles y Energía y Productos Primarios. Mientras que MOA y MOI explican el 85% del total de las

exportaciones de la región, son los que registraron además las menores disminuciones.

Gran Rubro	Buenos Aires		CABA		Córdoba		Entre Ríos		Santa Fe		TOTAL REGION	
	Partic. 2009 (%)	Var. (%)										
Productos Primarios	11,4	-50,8	0,0	60,3	25,5	-49,9	44,2	-55,3	6,6	-61,1	13,1	-52,9
MOA	24,1	-16,9	35,6	-18,0	49,9	-13,6	39,0	-11,2	79,9	-9,9	46,9	-12,4
MOI	55,3	-19,2	64,4	-13,2	24,5	-17,0	8,0	-16,8	12,5	-20,3	35,2	-18,9
Combustibles y Energía	9,2	-45,0	0,0	-	0,0	156,5	8,8	64,1	0,9	-77,1	4,8	-47,9
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>100,0</b>	<b>-27,2</b>	<b>100,0</b>	<b>-15,0</b>	<b>100,0</b>	<b>-27,7</b>	<b>100,0</b>	<b>-36,6</b>	<b>100,0</b>	<b>-20,3</b>	<b>100,0</b>	<b>-25,4</b>

Fuente: Ministerio de Economía y Producción de Argentina.

Posteriormente, se muestra un cuadro en el cual, de acuerdo al destino de las exportaciones, se establece la participación en el total exportado de cada una de las provincias. Cabe destacarse la provincia de Santa Fe con el 61% sobre los casi U\$S 15.000 millones exportados del complejo oleaginoso, el 3% de los 7.500 millones de dólares del complejo petrolero-petroquímico, 10% de participación sobre 6.000 millones del sector de automotriz e igual porcentaje en el sector cerealero, el cual exporta casi U\$S 4.000 millones. A su vez, participa del 30% de las exportaciones de ganadería, el 4% del ambiente siderúrgico al igual que forestal, el 3% del sector hortícola y algodónero y 6% en el olivícola. También tiene una participación en las exportaciones de maquinaria agrícola, las cuales totalizan 224 millones de dólares, del 39%.

**Principales Mercados de Destino de las Exportaciones por Complejo y Provincias de Origen. Año 2009.**

Complejo	Valor FOB (en mill. de US\$)	Participación según destino (en %)							Total	Provincias Exportadoras*
		Brasil	Resto del Mercosur	Chile	China	Estados Unidos	UE	Resto del Mundo		
Oleaginoso	14.723	0,1	1,0	1,4	19,1	0,4	32,7	45,2	100	Santa Fe (61%), Córdoba (24%), Buenos Aires (11%), Salta (1%)
Petrolero- Petroquímico	7.546	29,2	6,6	25,5	3,3	16,2	0,6	18,7	100	Buenos Aires (39%), Chubut (24%), Neuquén (7%), Tierra del Fuego (4%), Salta (3%), Santa Fe (3%), Mendoza (2%), Río Negro (2%), Córdoba (1%)
Automotriz	5.959	81,0	3,4	1,3	0,0	1,9	4,0	8,4	100	Buenos Aires (64%), Córdoba (22%), Santa Fe (10%), Tucumán (1%), T.Fuego
Cerealero	3.907	31,5	4,7	7,0	0,0	1,8	2,3	52,7	100	Buenos Aires (46%), Córdoba (27%), Santa Fe (10%), Entre Ríos (6%), Corrientes (3%), La Pampa (2%), San Luis (2%), Salta (1%)
Ganadero	3.707	5,9	7,2	5,6	3,9	4,6	27,4	45,5	100	Buenos Aires (44%), Santa Fe (30%), Córdoba (8%), Entre Ríos (4%), CABA (3%), Chubut (3%), San Luis (3%), La Pampa (1%), La Rioja (1%)
Minero	2.480	3,7	0,7	2,0	3,5	2,9	19,5	67,7	100	Catamarca (41%), San Juan (30%), Santa Cruz (21%), Jujuy (2%), Salta (2%), Buenos Aires (2%)
Siderúrgico	1.700	6,9	11,7	4,3	1,1	9,5	8,8	57,7	100	Buenos Aires (90%), Santa Fe (4%), Mendoza (3%), San Luis (1%)
Frutícola	1.391	13,8	1,2	0,6	1,4	17,0	41,2	24,8	100	Tucumán (29%), Río Negro (27%), Mendoza (16%), Entre Ríos (9%), Neuquén (5%), Salta (4%), Buenos Aires (2%), Jujuy (2%), Corrientes (2%)
Pesquero	1.112	13,0	1,6	0,3	4,5	5,2	52,7	22,7	100	Buenos Aires (42%), Chubut (24%), Santa Cruz (22%), T.del Fuego (9%)
Forestal	908	22,2	14,6	20,0	6,1	7,1	8,5	21,5	100	Buenos Aires (26%), Misiones (25%), San Luis (9%), La Rioja (8%), Chaco (7%), Entre Ríos (7%), Santa Fe (4%), CABA (3%), Corrientes (2%), Jujuy (2%), Mendoza (2%), Tucumán (1%)
Uva y Vitivinicultura	847	8,6	4,0	0,3	1,0	30,2	23,6	32,2	100	Mendoza (72%), San Juan (23%), Salta (2%), La Rioja (2%)
Alumínico	573	10,5	3,5	5,6	0,5	45,2	5,6	29,1	100	Chubut (86%), Buenos Aires (12%)
Hortícola	560	40,6	9,7	3,8	0,0	3,1	26,3	16,6	100	Salta (28%), Buenos Aires (28%), Mendoza (18%), San Juan (9%), Jujuy (4%), Sgo.del Estero (3%), Santa Fe (3%), Tucumán (3%), Córdoba (1%)
Azucarero	462	1,7	7,8	23,8	0,1	11,6	5,7	49,3	100	Jujuy (34%), Tucumán (33%), Córdoba (10%), Salta (11%), Buenos Aires (7%), Catamarca (2%)
Tabacalero	376	1,0	7,9	1,0	18,7	5,9	46,6	18,9	100	Salta (34%), Jujuy (30%), Misiones (29%), Buenos Aires (5%)
Avícola	292	0,4	7,7	16,6	15,2	0,0	17,0	43,1	100	Buenos Aires (53%), Entre Ríos (41%), Río Negro (2%)
Energía Eléctrica	234	0,0	80,5	19,5	0,0	0,0	0,0	0,0	100	Entre Ríos (36%), Salta (20%), Buenos Aires (14%)
Maquinaria agrícola	224	11,9	51,2	3,3	0,0	2,9	7,3	23,4	100	Santa Fe (39%), Córdoba (26%), Buenos Aires (25%), Mendoza (2%)
Olivícola	176	60,6	5,3	1,2	0,1	26,5	1,6	4,8	100	Mendoza (35%), La Rioja (31%), Catamarca (13%), San Juan (10%), Santa Fe (6%), Buenos Aires (3%)
Miel	160	0,0	0,0	0,0	0,0	21,3	69,4	9,3	100	Buenos Aires (48%), Santa Fé (15%), Córdoba (12%), La Pampa (11%), Entre Ríos (8%), Sgo.del Estero (1%), Mendoza (1%)
Tealero-Yerbatero	111	2,3	3,6	10,5	0,1	43,5	13,6	26,4	100	Misiones (92%), Buenos Aires (3%), Corrientes
Algodonero	105	38,4	25,7	12,0	0,0	2,2	4,3	17,4	100	Buenos Aires (44%), Sgo.del Estero (20%), Chaco (10%), Corrientes (5%), CABA (4%), La Rioja (4%), Santa Fe (3%), Tucumán (2%)
<b>Total**</b>	<b>En mill. de US\$</b>	<b>54.693</b>	<b>11.295</b>	<b>3.294</b>	<b>4.347</b>	<b>3.623</b>	<b>3.354</b>	<b>10.112</b>	<b>18.668</b>	
<b>Nacional</b>	<b>En %</b>	<b>100</b>	<b>20,7</b>	<b>6,0</b>	<b>7,9</b>	<b>6,6</b>	<b>6,1</b>	<b>18,5</b>	<b>34,1</b>	

\* En cada Complejo se detallan las provincias cuyas exportaciones superan el 96% del valor.

\*\* Incluye posiciones arancelarias no clasificadas dentro de los Complejos Exportadores

**Fuente: Ministerio de Economía y Producción de Argentina.**

**REFERENCIAS:**

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, Dirección de Información y Análisis Sectorial, "Complejos Exportadores Provinciales" (Informe Anual Abril 2010).

**DEFINIR CADENAS DE VALOR EXTRATERRITORIALES Y COMPLEMENTARIAS A LAS DE LA PROVINCIA DE SANTA FE**

**Actividad 3:** Establecer vínculos de conexión y complementariedad entre las cadenas locales y las del mercado objetivo.

A lo largo de la presente actividad se han desarrollado y caracterizado las diversas cadenas productivas tanto de la provincia de Santa Fe como así también la de los mercados del Brasil y Paraguay. Es por ello que en este apartado se hará hincapié en aquellas cadenas que, no solo en materia teórica sino que también luego de la visita a los respectivos mercados, se consideran complementarias pensando en terceros mercados.

***Detectar cadenas productivas complementarias entre la provincia y ambos mercados***

Si bien varias cadenas productivas logran complementarse entre los tres mercados, en no todos los casos la capacidad productiva y los excedentes del mercado interno permiten generar operaciones de exportación a diversos mercados.

Muy por el contrario, y dependiendo de la estacionalidad de los productos en algunos casos, se abre la posibilidad de intercambiar productos a mercados a nivel mundial en forma directa y, en una alternativa que busca ser innovadora a nivel regional, lograr asociarse entre empresas (previo acuerdo marco entre Gobiernos) en búsqueda de lograr ingresar a mercados que tienen una gran demanda de bienes y que de manera individual sería imposible abastecer.

Uno de estos casos, y en el que se registra el mayor nivel de avance, es el del sector lechero. La provincia de Santa Fe se constituye en la más importante productora de lácteos a nivel nacional, siendo uno de los productos referentes en el mercado internacional. De igual modo, los estados del sur de Brasil tienen un perfil productivo, en este rubro, similar al provincial. Es por ello que se han generado encuentros entre funcionarios de la Provincia de Santa Fe (con el apoyo del Consulado Argentino en Porto Alegre) con sus pares Brasileños como así también con los diversos organismos del vecino país que regulan este sector (Sindileite, entre otros) a los efectos de lograr avances y acuerdos de cooperación para ingresar a terceros mercados fundamentalmente.

Sucede algo similar en materia metalmeccánica, donde luego de reuniones con Sindimetal (en Curitiba – Brasil), sindicato que regula al sector metalmeccánico, se ha logrado avanzar en dos cuestiones: una de ellas, y al igual que en el sector lácteo, lograr abastecer en forma conjunta a terceros mercados e inclusive necesidades mutuas entre ambos países; la restante, generar un intercambio de tecnología a los efectos de lograr un crecimiento conjunto y desarrollo acorde a las necesidades externas. Todo esto llevará un arduo trabajo de coordinación entre los sectores tratando de lograr mayor competitividad a nivel mundial.

Paraguay aparece como otra alternativa de cooperación, aunque en este caso se torna dificultoso debido al escaso o casi nulo desarrollo local del sector metalmeccánico. Luego de conversaciones con CIME (Centro de industriales Metalúrgicos de Asunción) se presentó la alternativa de lograr ingresar a terceros países (entre ellos Brasil) en forma conjunta, siendo Paraguay importador de insumos Santafesinos para luego, bajo el régimen maquila lograr ensamblar los productos a un bajo costo y ser aún más competitivos. Es una posibilidad latente, aunque deberían darse determinadas condiciones que no desfavorezcan la producción nacional (en Argentina) y, que Paraguay, logre un mayor desarrollo tecnológico en esta materia. Independientemente de esto, el régimen Maquila resulta un herramienta importante para varias empresas de otros sectores, como el textil, pensando en lograr precios competitivos.

En materia de Software resulta interesante hacer una gran distinción entre los mercados. Argentina en este sentido, y en relación a Brasil y Paraguay, se encuentra en una posición expectante. Si se trabaja con el Paraguay, en este mercado el desarrollo informático es casi nulo por lo que se presentan nichos interesantes al momento de lograr embarcar con servicios a las empresas que le dan un grado de desarrollo superior al existente y, lograr aumentar su competitividad en el sector, siendo Argentina proveedor en este sentido.

---

Mientras que si se estudia dicho sector en Brasil, y luego de reuniones con la Cámara de Software, se concuerda en que el desarrollo es prácticamente similar y que las políticas de estado acordes a las necesidades de las empresas / mercado, por lo que es torna sencillo el trabajo conjunto en post de lograr una mayor competitividad en el rubro, buscando achicar la brecha con las potencias mundiales.

En este sentido, se consideran temas de importancia el desarrollo y complemento de los sectores lácteos, software y metalmeccánico conjuntamente con Paraguay y Brasil, socios estratégicos del MERCOSUR.

### ***Generar acuerdos de cooperación y complementación productiva***

Como se mencionara anteriormente, se entablaron conversaciones y se generaron borradores de acuerdo de cooperación con diversas entidades, entre las que se destacan Sindileite y Sindimetal (en Brasil) así como CIME en Paraguay.

En los tres casos el compromiso establece el intercambio de información sectorial entre entidades e instituciones a los efectos de contar con una base actualizada de datos sobre el mercado y las empresas que operan en las mismas.

Asimismo, ya se comenzó a trabajar conjuntamente con Cedral, en Asunción del Paraguay, en el marco de la Feria Expoparaguay. Allí el Gobierno de la Provincia de Santa Fe participó con un número importante de empresas, contando con la colaboración de la Institución antes mencionada en el armando de las Rondas de Negocios Internacionales. Ya se ha asumido el compromiso de trabajar en forma conjunta para la Expo 2011. Vale la pena recordar que Cedral es una entidad profesional orientada a fortalecer emprendimientos productivos e iniciativas empresariales con proyección en el mercado local e internacional, en búsqueda del desarrollo sustentable.

Del mismo modo, se logró un avance importante en el borrador de convenio de cooperación con Rediex, organismo dependiente del Ministerio de Industria y Comercio del Gobierno de Paraguay en el marco de la Expoparaguay.

La Red de Inversiones y Exportaciones –REDIEX- tiene como misión impulsar el desarrollo económico y social del Paraguay a través de las exportaciones y la atracción de inversiones. Resulta sumamente interesante el trabajo que efectúa Rediex, la cual nuclea a sus empresas a través de mesas sectoriales, situación similar a las cadenas de valor de la provincia de Santa Fe. Es por ello que se acordó intercambiar experiencias, metodologías de trabajo y desarrollo de políticas y planes de acción en materia productiva sectorial.

Finalmente, y como prueba de la importancia de los acuerdos de cooperación entre instituciones, se debe resaltar el trabajo conjunto entre el Ministerio de la Producción y la Cámara de Comercio Paraguayo Argentina de Integración, entidades que llevan adelante la participación de la provincia en la feria Expoparaguay desde hace varios años. Esta última diseña y contrata los servicios para que Santa Fe exponga en el mencionado evento.

## **PROMOCIONAR Y DIFUNDIR ASPECTOS COMERCIALES, DE INVERSIÓN Y DE INTERES CULTURAL**

### **Actividad 1: Difusión a través de Embajadas y Consulados de aspectos turísticos y culturales.**

En la actividad Organizar eventos para exhibir la Oferta Exportable, se prioriza la difusión de la Provincia de Santa Fe a través de sus encantos naturales, circuitos turísticos como así también elementos distintivos de su cultura a través de eventos a llevarse a cabo en los vecinos países de Paraguay y Brasil, por intermedio de Embajadas y Consulados Argentinos en dichos países.

Estas presentaciones, entre otras, tuvieron lugar en diversos eventos feriales: Expoparaguay (Asunción – Paraguay), Expointer (Esteio – Porto Alegre - Brasil),

---

como así también en el mes de diciembre Agrodinamica (Colonia Hohenao – Paraguay).

En todas ellas se contó / contará con un stand institucional de la provincia, donde las empresas exhibirán sus productos y el Gobierno su Oferta Exportable.

Dichas acciones se profundizarán más adelante.

## **EXPLORAR LA RADICACION DE EMPRESAS SANTAFESINAS EN EL MERCADO OBJETIVO**

### **Actividad 3: Determinar empresas de la provincia radicadas en el Sur de Brasil y Paraguay**

*Determinar el número de empresas radicadas en ambos mercados / Determinar el perfil productivo / Determinar los montos y volúmenes exportados*

Dando una política de continuidad a la actividad desarrollada en el segundo informe vinculada a la radicación de empresas santafesinas en ambos países, se ha logrado relevar datos de aproximadamente un 15% más del total de empresas exportadoras.

Es decir que entre el segundo y tercer informe se ha logrado obtener información de aproximadamente el 40% de las firmas exportadoras a cada uno de ellos. El porcentaje restante no ha podido ser encuestado debido a que las empresas no han querido revelar dicha información.

En lo que respecta a números, de alrededor de 100 empresas exportadoras a Paraguay relevadas, solo 4 están radicadas en el mercado, es decir un 4%; mientras que de 90 exportadoras a Brasil 17 están presentes en el mismo, 20%.

#### **Empresas santafesinas radicadas en Paraguay:**

##### **Empresa: Dyena S.R.L.**

Productos: Cultivos sal en disolución acuosa o con adición de anti aglomerantes o de agentes que garanticen una buena fluidez, mezclas de vitaminas.

Monto: U\$S 385.200,64

Volumen: 151.482 Kg.

##### **Empresa: Frio Raf S.A.**

Productos: Condensadores evaporativos, evaporadores de amoníaco, unidades recirculadoras de amoníaco.

Monto: U\$S 2.065.134,88

Volumen: 196.315,72 kg.

##### **Empresa: Geminelli S.A.**

Productos: Inyección de plásticos, macetas, organizadores y canastos, bandejas, tablas, bols, ensaladeras, línea hogar, línea limpieza, etc.

Monto: U\$S 509.403,69

Volumen: 163.090,90 Kg.

##### **Empresa: Grupo SICA Metalúrgica Argentina S.A. – SIPRE S.A.**

Productos: Recipientes para gas comprimido o licuado, de fundición, hierro o acero, válvulas de alivio o seguridad para tuberías, calderas, depósitos, cubas o similares, demás motores hidráulicos.

Monto: U\$S 2.950.471

Volumen: 962.008 Kg.

---

**Empresas santafesinas radicadas en Brasil:****Empresa: Arneg Argentina S.A.**

Productos: Muebles refrigerados, cámaras y puertas frigoríficas, pasillos de revisión, centrales de frío, estanterías metálicas.

Monto: U\$S 216.571,97

Volumen: 657.726 Kg.

**Empresa: Pla S.A.**

Productos: Pulverizadores autopropulsados, de arrastre, sembradoras, fertilizadoras, intersembradoras.

Monto: U\$S 2.926.314,73

Volumen: 1.678.919,77 Kg.

**Empresa: Oblan S.A.**

Productos: Filtros y partes, de entrada de aire para motores de encendido por chispa o compresión.

Monto: U\$S 1.248.885,77

Volumen: 91.567,82 Kg.

**Empresa: Máquinas Agrícolas Ombú S.A.**

Productos: Máquinas agrícolas y remolques.

Monto: U\$S 213.901

Volumen: 37.516,90 Kg.

**Empresa: Scram S.R.L.**

Productos: Reostatos, resistores, bancos de resistencia, potenciómetros, resistencias calentadoras, productos ferroviarios.

Monto: U\$S 12.778,07

Volumen: 1.209,87 Kg.

**Empresa: Cargill SACI**

Productos: Aceites y harinas proteicas.

Monto: U\$S 70.230.865,21

Volumen: 159.514.623 Kg.

**Empresa: Industria Metalúrgica en Acero Inoxidable S.A.**

Productos: Bombas centrífugas sanitarias, pailas para la elaboración de dulce de leche.

Monto: U\$S 1.500

Volumen: 60 Kg.

- **La Historia de los Consorcios de Exportación en Argentina.**

Podemos dividir la historia de los consorcios de exportación en tres grandes etapas.

La 1° Etapa, que se extiende de 1986-1991.

---

- Ley 23.101 / Decreto 174/85  
Creación de la figura de Consorcios y/o Cooperativas de Exportación.  
Incentivo fiscal (para financiar gastos operativos) durante los primeros 5 años de hasta 4% del valor FOB de las exportaciones.  
Líneas de crédito para financiar hasta el 70% de:
  - Costos de constitución y puesta en marcha del consorcio.
  - Costos de apertura y puesta en marcha de filiales en el exterior.
- Creación de la Cámara de Consorcios.
- Costos de adquisición de patentes y nueva tecnología para mejorar los procesos productivos para la exportación.  
Entre 1983 y 1991 se constituyeron 52 consorcios, aunque solo 15 se inscribieron en el Registro de Consorcios y Cooperativas de Exportación, accediendo a los beneficios de la promoción.  
Gran parte de estos consorcios desaparece a comienzos de los '90, con la apertura de la economía y el atraso cambiario.
- Decreto 256/96 - Normas para la constitución de consorcios y cooperativas de exportación.
- Disp SSCE 16/96 - Registro Nacional de Cooperativas y Consorcios de Exportación.

La 2° Etapa, que se extiende de 1998 al 2004:

- Formación de gran cantidad de grupos informales.
  - Alrededor de 90 en todo el país, con 750 empresas Pymes.
  - Explican menos del 1% de las exportaciones del país.
  - Muchos se constituyeron y varios desaparecieron.
  - Impacto de la devaluación del año 2002.
  - Casi todos son monosectoriales. Horizontales.
  - Integrados por entre 5 y 15 empresas.
  - Grupos formales: 20%. Grupos informales: 80%.

La 3° Etapa, que se extiende desde el 2004 a la fecha:

- Ley N° 26.005 de Consorcios de Cooperación (30/12/2004).  
Marco legal actual de los consorcios de exportación: Ley N° 26005 – Sancionada 12/2004 – Promulgada 01/2005. A través de esta ley, se ha logrado encuadrar la figura del consorcio o grupo exportador como una persona jurídica.  
Anteriormente a la aparición de la misma los grupos exportadores recurrían a figuras jurídicas ya existentes. Es el caso de las S.A., S.R.L., Cooperativas (que en algunos casos se siguen utilizando).  
Estas figuras representan una mayor rigidez, encarecimiento de los costos operativos, pérdida de la individualidad del tipo jurídica, administrativo, etc.  
En el caso de las devoluciones impositivas o cualquier otro tipo de promoción industrial estas irían a manos de la nueva sociedad y no del real exportador o productor.
-

Pero fundamentalmente esta ley otorga un marco jurídico que impone reglas de juego claras para las empresas participantes las cuales quedan encuadradas dentro de esta ley.

- **Tipos de consorcios**

Dentro de los consorcios de exportación podemos encontrar algunas diferencias que permiten realizar la siguiente clasificación de los mismos:

- ✓ **Consorcios vendedores o comercializadores**

Son los que agrupan Pymes productoras de un determinado producto, las cuales no se interrelacionan a nivel productivo, incluso hay consorcios que unifican marcas y otros no.

En este caso el consorcio se concentra en lo referente a aspectos comerciales y o promocionales, como ser:

- Gestión comercial de venta
- Actividades promocionales (ferias internacionales / rondas de negocios / misiones comerciales)
- Control de variables operacionales del Comercio Exterior
- Control de mix de marketing o variables mercadotécnicas
- Atención y fidelización del cliente.

- ✓ **Consorcios de acción integral**

A las actividades anteriores agregamos la coordinación de la actividad productiva destinada a satisfacer la demanda internacional. Deberá controlar:

- Unificación de criterios de producción
- Calidad unificada
- Posibilidades de generar economías de escalas
- Negociación con proveedores
- Tiempo y forma de entregas

Puede darse el caso de que las empresas involucradas no fabriquen el mismo producto sino que sean parte integrante de una cadena productiva, donde una empresa puede fabricar parte del bien a exportar y otra terminarlo, para dar por caso.

También podemos hacer una clasificación de los consorcios de acuerdo a la cantidad de productos involucrados. Pero puede darse el caso de que un determinado grupo reúna productores de un mismo mercado pero de productos distintos, un ejemplo de esto podría ser el mercado de autopartes, sería el caso de un consorcio multiproducto pero monosectorial.

- ✓ **Multisectorial**

Se da cuando se reúnen empresas de distintos sectores, de alguna forma deben estar relacionados los productos ejemplo: materiales para la construcción, puede incluir maquinaria, materia prima, insumos de electricidad, metales, insumos de ferretería.

- **Aspectos tecnoproductivos a tener en cuenta a la hora de analizar la inserción en un consorcio de exportación:**

- **Know How:**

El primer paso para incursionar en el mercado internacional es tener conocimientos al menos básicos del mismo, saber si el producto reúne las condiciones necesarias, si el

---

packaging es el adecuado, calcular los costos y contactar posibles clientes. Existen consultoras y especialistas que se dedican a asesorar empresas y realizan análisis de factibilidad de internacionalización de la empresa y que en algunos casos recomiendan y generan el contacto con el consorcio.

Para una Pyme resulta muchas veces imposible acceder a los recursos humanos necesarios para internacionalizar la empresa, como tener profesionales en relación de dependencia. El consorcio soluciona esta situación, ya que todas las empresas del grupo compartirán el mismo conjunto de profesionales encargados de la gestión de exportación. Esto permitirá a las Pymes acceder a los recursos humanos calificados dividiendo convenientemente los costos.

- **Producción:**

Muchas veces distintas empresas exportan productos en bajas cantidades, dependiendo qué tipo de producto se trate. En el caso de productos de distribución selectiva o exclusiva puede darse esto, algunos ejemplos pueden ser marcas de ropa altamente posicionada o bebidas exclusivas. En caso de que no sea un producto de este tipo, el problema que suele presentarse es que una Pyme por si sola no pueda cumplir con el volumen de mercadería solicitado por su cliente en el exterior. En este caso el conjunto de empresas nucleadas en el consorcio aumenta la capacidad de oferta sin tener que invertir en forma individual.

En ciertos tipos de consorcios las empresas pueden complementarse para lograr que su producción se combine logrando acceso a economías de escala que de manera individual serían imposibles de alcanzar, lo cual trae implícito reducción de costos y mayor competitividad.

La asociación dará la posibilidad de tener una posición negociadora más fuerte, permitiendo además, conseguir insumos y materias primas necesarias para la producción a menor costo.

- **Costos operativos del comercio exterior:**

En el Comercio Internacional intervienen distintos agentes indispensables para la realización de las operaciones, tal es el caso de despachantes de aduana y agentes de carga internacional. La unificación de la actividad exportadora permite hacer frente en conjunto a sus honorarios. Aquí se aplica el mismo principio, que es tener una mayor capacidad negociadora en forma agrupada, al representar un cliente de mayor envergadura para estos agentes.

- **Promoción y estrategias de marketing:**

La reducción de costos estará dada en afrontar conjuntamente gastos de participación en ferias internacionales, promoción comercial a través de folletería, merchandising, publicidad en mercados de destino, atención al cliente.

La participación ferias internacionales no solo sirve para hacer contactos comerciales sino también para que las empresas pueden comparar sus productos con los de los competidores en aspectos comerciales, políticas de precios, calidad, tecnología aplicada y participación en el mercado. De acuerdo a estos datos se puede tener una idea más acabada de fortalezas y debilidades en comparación con los competidores.

También allí se pueden conseguir tecnologías necesarias para el mejoramiento de nuestro propio producto.

Al exponer en conjunto se puede ofrecer una mayor gama posible de posibilidades que si se expone solo.

Es posible que se requiera el control dentro del canal de distribución hasta el mercado de destino, por lo que en este caso se debe definir el mix comercial o mix de marketing que permita al producto un desempeño eficiente con respecto a las variables mercadotécnicas. Es importante destacar que este aspecto pierde contacto con la

---

realidad ya que en la mayoría de los casos y más aún cuando se ven involucradas pequeñas y medianas empresas este tipo de variables mercadotécnicas son manejadas por el importador.

- **Condiciones mínimas requeridas para participar de un consorcio de exportación**

Para saber si una pyme está en condiciones de incursionar en los mercados internacionales debemos considerar y realizar el siguiente análisis de factibilidad Internacional:

- Producto.

Se analiza en qué tipo de productos clasifica, bienes manufacturados, materias primas, alimentos, bienes agrícolas, etc.

A quien está dirigido el producto, mercado minorista, mercado mayorista.

Estos aspectos son fundamentales para determinar a que mercado apunta, posibles destinos, clasificación arancelaria y particularidades ligadas al mismo como ser certificados necesarios, prohibiciones, cupos asignados por países de destino, acuerdos comerciales.

Esto puntos del análisis posterior, ya que no podremos determinar con exactitud competidores y productos sustitutos sin antes analizar a fondo el producto como mercadería y la función o servicio que le brindará al usuario.

En el caso puntual de consorcios deben analizarse posibles asimetrías con respecto al resto de los miembros ya existentes como ser calidad, terminación, funcionalidad y desempeño. Para los productos complementarios, consorcios multiproducto, ciertos aspectos como funcionalidad y desempañ no son comparables.

- Finanzas.

Determina simplemente el estado financiero de la empresa, análisis de estados contables, deudas impositivas, activos de la empresa. Al entrar a un consorcio, la empresa asumirá determinados compromisos relacionados con las operaciones de exportación que deberá cumplir. Posiblemente también debe realizar modificaciones tales como packaging, sistemas, tiempos de producción, calidad, que implican una inversión determinada.

- Esquema organizacional empresario.

Determinamos si la empresa esta gerenciada (es común que las pymes no lo estén), cantidad de empleados destinados a dirección y cantidad de empleados en producción, experiencia en comercio internacional de la empresa (puede ser una empresa que haya realizado algunas operaciones, en este caso analizamos volumen y montos).

Cabe destacar, que la convivencia entre empresas de tamaños y esquemas organizacionales notoriamente diferentes, es compleja.

- Packaging.

En lo que refiere a la internacionalización una vez identificado el mercado y los competidores, se analiza el packaging para determinar sus posibles deficiencias y aspectos interculturales.

Debemos tener en cuenta que es el packaging el que muchas veces vende el producto al consumidor final, si se trata de un producto de consumo y distribución masiva.

- Distribución.

Analizamos condiciones en las cuales el producto debe ser mantenido y manipulado, las condiciones medioambientales necesarias y protecciones vigentes en el mercado

---

destino, ya que el método de distribución conocido por la empresa antes de la internacionalización, es para el mercado interno.

- Evaluación comercial y Competidores.

Habrá que analizar estos aspectos y determinar las posibilidades de adaptación y modificaciones necesarias para los mercados externos, en el caso de un nuevo miembro del consorcio se deberá unificar plan de Marketing y los aspectos mercadotécnicos mencionados.

- Sistema de producción / tecnología.

Muchas mercados internacionales requieren que determinados productos alcancen normas de calidad o estén libres de determinadas sustancias.

Es necesario determinar cuáles de estos son requeridos por el estado de destino.

En el caso de los consorcios si las empresas existentes tienen certificación ISO o de alguna otra norma, seguramente se exigirá lo mismo al nuevo miembro. Es necesario determinar si los procesos de la empresa postulante están en condiciones de certificar y que modificaciones se deben realizar para esto.

Está claro que para lograrlo se requiere de una inversión.

Distintas modalidades de producción o el uso de distintas tecnologías para la producción dentro de un consorcio de exportación, no solo puede generar disparidades en el producto final, sino también puede generar dificultades en la entrega en tiempo y forma de la mercadería exportada.

- Plan de marketing o aspectos netamente comerciales:

Posicionamiento (dentro del consorcio puede o no haber marca del grupo)

Política de precio

Promociones en canales de distribución (push-pull)

Estrategia competitiva utilizada por la empresa

Participación en mercado nacional

Participación en mercado internacional si exporta actualmente

A su vez, es importante no encontrar asimetrías notorias en los siguientes aspectos fundamentales, aún cuando la mayoría de las variables de factibilidad de internacionalización se ajustan:

Tamaño

Predisposición para agrupaciones

Experiencia

Calidad de producto

- **Ventajas y Desventajas de los consorcios de exportación.**

**Ventajas:**

- Reducción de costos operativos, de producción, comercialización y promoción.
  - Podemos decir que gracias al Consorcio, las empresas tienen mayor capacidad negociadora con proveedores, accede a economías de escala, puede costear determinado personal que de otra forma no podría. También se hacen posibles las promociones internacionales, viajes a ferias y rondas de negocios, estudios de mercado.
-

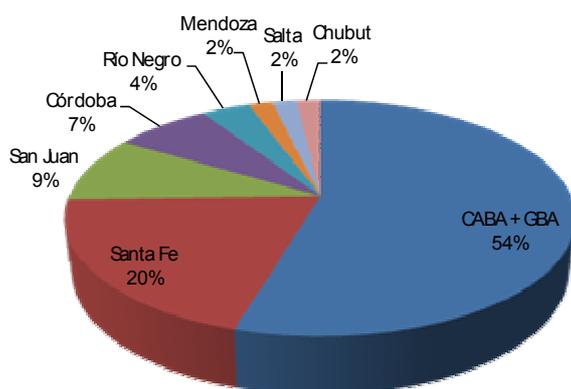
- El packaging y la calidad del producto podrán ser mejorados y hasta se posibilitará acceder a normas standard de calidad o producción.
  - Aumento de la competitividad internacional.
  - Administración, capacidad organizativa aumenta.
  - Posibilidad de incrementar la oferta exportable a través de la suma de las empresas. El conjunto cubre demandas muchas veces imposibles de cumplir para pequeños productores.
  - Acceso a apoyo de organismos oficiales.
  - Diversificación de mercados y de clientes. No solamente se puede penetrar otros mercados de terceros países sino que podemos abarcar nuevos tipos de consumidores.
  - Estacionalidad. En el caso de determinados productos que solo se venden en una época del año, el acceso a mercados internacionales permite a su productor mantener una oferta continua durante el año, en este caso aún cuando es una Pyme.
  - Acceso a crédito y financiación, las posibilidades de acceder a este se incrementan por una cuestión lógica.
  - Experiencia internacional, la acumulación de esta será más rápida y a menor costo:
    - o Reducción del costo de la inexperiencia (aprendizaje conjunto).
    - o Reducción de costos y de gastos generales de exportación y logística.
    - o Penetración en nuevos mercados y consolidación de los existentes.
    - o Posibilidad de contar con capacitación y servicios de consultoría en forma permanente.
    - o Mejor capacidad para competir en los mercados internacionales debido a una mayor escala de operaciones.
    - o Despertar mayor interés en compradores extranjeros.
    - o Flexibilidad y adaptabilidad frente a cambios de la coyuntura. Diversificación de riesgos.
    - o Mayor conocimiento de los mercados.
    - o Posibilidad de compartir representantes, agentes, vendedores y depósitos en el exterior.
    - o Mayor capacidad de negociación con clientes y proveedores.
    - o Contar con un gerenciamiento en común para atender las acciones de promoción y las gestiones comerciales.
    - o Mejor acceso a servicios tales como: estudios de mercado, impresión de material gráfico, etc.
    - o Posibilidad de planificar a mediano y largo plazo.
    - o Compartir experiencias y conocimientos.
    - o Menor costo al participar en ferias, misiones comerciales y otros eventos.
    - o Acceso a subsidios públicos y privados para acciones asociativas en los mercados externos.
    - o Mejora de la imagen de la empresa.
-

**Desventajas:**

- Asimetrías entre las empresas, pueden ser de: tamaño, mentalidad o concepción empresaria, experiencia exportadora, mercados (en algunos tipos de consorcios y esto implica diferencias reglas de comercialización, financiación plazos de producción y entrega, etc.), calidad y capacidad productiva.
  - Comunicación, que dependerá del coordinador grupal. Ya que puede darse que algún miembro retacee información por confidencialidad empresarial o por que ve a otro miembro del consorcio como un competidor en el mercado nacional.
  - Reglas claras, actualmente el marco legal ha facilitado este aspecto, igualmente es recomendable tener un reglamento interno y evaluar correctamente la inclusión y salida de miembros.
  - Administración, así como lo marcamos como una ventaja también puede transformarse en una desventaja, ya que las estructuras organizativas varían de una empresa a otro.
- **Organismos que apoyan la formación y desarrollo de los consorcios.**
    - Fundación Standard Bank (ex Fundación Bank Boston).
    - Fundación Exportar.
    - Cancillería.
    - Fundación Gas Natural Ban.
    - Fundación Banco Credicoop.
    - Sepyme.
    - Agencias provinciales de promoción de exportaciones (Pro Mendoza, Pro Córdoba, Gob. Ciudad de Bs. As., etc.).
    - Municipios de la Provincia de Buenos Aires.

- **Distribución territorial de los consorcios**

Existen en la actualidad 55 Consorcios de Exportación en el país. La provincia de Santa Fe cuenta con 11 grupos, ubicándose detrás de CABA y GBA que conjuntamente tienen 30 grupos exportadores.

**Distribución de los Consorcios de Exportación en Argentina**

### **Grupos de Exportación en la Provincia de Santa Fe**

- Grupo Exportador de Alimentos Envasados – “Del Paraná”.
- Grupo Exportador de Máquinas y Equipos para la Industria Alimenticia – GEMEIA.
- Grupo de Fabricantes Rosarinos de Equipos Médicos – FREM.
- Grupo Exportador de Equipamiento Alimenticio – GEEA.
- Grupo Exportador de Turismo.
- Grupo Exportador de Repuestos Agrícolas.
- Grupo Exportador de Autopartes para Competición – UALÉN.
- Grupo Exportador de Máquinas para la Industria Aceitera – PRISMA.
- Grupo Exportador Máquinas Agrícolas.
- Grupo Exportador de Indumentaria de Niños – GEIAN.
- Consorcio Exportador de Carrocerías y Acc. Metalmecánicos – GECSEAM.

### **Factores de Éxito**

- Adecuada selección de los miembros.
- Productos que no compitan entre si.
- Objetivos claros, precisos y realistas que permitan determinar el plan de actividades.
- Consenso.
- Participación, compromiso y pro actividad de los integrantes.
- Empresas con buena situación financiera y con fondos disponibles para invertir en las tareas de promoción.
- Visión de largo plazo.
- Compartir información.
- Creencia en la internacionalización a partir de la
- asociatividad. Compromiso con el consorcio.
- Función del coordinador.
- Cumplimiento del Reglamento Interno y respeto de la disciplina interna.
- Empresas similares en cuanto a trayectoria y experiencia, cultura, filosofía, calidad humana, tamaño, producción, visión, calidad, grado de competitividad, expectativas, etc.
- Apuntar a un mismo segmento de mercado y dirigirse a canales de distribución parecidos.
- Concebir al consorcio como una herramienta para el desarrollo y el crecimiento de la empresa y no para “salvarse” en el corto plazo.
- Existencia de un departamento de comercio exterior en cada empresa.
- Disponibilidad de productos exportables. Capacidad exportable.

### **Factores de Riesgo**

- Desconfianza mutua.
  - Exceso de individualismo.
  - No contar con un departamento de comercio exterior.
-

- Exigir resultados en el corto plazo.
- Falta de selección y homogeneización de los participantes. Heterogeneidad.
- Falta de un mínimo plan de trabajo y de un presupuesto.
- Falta de profesionalidad del coordinador y cambios periódicos del mismo.
- Falta de un reglamento interno bien elaborado.
- Pensar en el consorcio solo como una estructura para ventas y no para el desarrollo de la empresa.
- Excesivo liderazgo de alguna de las empresas.
- Diferencias de objetivos.
- Poco compromiso con el grupo.
- Restricciones financieras y de tiempo.
- Productos que compiten entre si.

#### **Asignaturas Pendientes**

- Ley de Consorcios adecuada.
- Desgravación del IVA para las operaciones del consorcio.
- Financiamiento.
- Políticas públicas para apoyar el desarrollo y las actividades promocionales.

### **ASISTENCIA A EXPORTADORES E IMPORTADORES**

#### **Actividad 1: Generación de una base de datos en la Dirección de Comercio Exterior**

*Identificar y caracterizar los eventos a desarrollarse en los mercados en estudio*

A los efectos de contar con un registro de eventos sectoriales / multisectoriales de Brasil y Paraguay se anexan dos nuevas actividades, en esta oportunidad en el mercado Brasileño, que serán puestas a consideración del empresario santafesino de cara a la política comercial a implementarse el próximo año. Los mismos son Vinotech (Bento Goncalves) y Bits (Porto Alegre):

**Evento:** BITS

**Lugar:** Porto Alegre - Brasil

**Fecha:** 10 al 12 de mayo

**Sector:** Tecnologías de la información y la comunicación

BITS, en su calidad de combinación de exposición y actos complementarios como seminarios, foros e iniciativas generadoras de encuentros, se presenta desde el 10 al 12 de mayo de 2011 en el recinto del FIERGS Exhibition & Convention Centre de Porto Alegre, Brasil. La nueva feria monográfica TIC esta prevista a la medida de los mercados TIC Brasileños y de todos los demás mercados latinoamericanos.

Los sectores de oferta ferial de BITS abarcan infraestructura TIC para empresas, Business to business y servicios de comunicación con apoyo local, sistemas TIC para bancos y finanzas, así como Sector Publico y Future Lab. El recinto ferial alberga además una "New Business Generation Area" que sirve de punto de comunicación central.

Porto Alegre, el emplazamiento de BITS, es la capital del Estado de Rio Grande Do Sul, situado en pleno corazón del MERCOSUR, a igual distancia de las Capitales de Argentina y de Uruguay. Rio Grande Do Sul genera el 20% del PBI brasileño por valor de 100.000 millones de dólares. Allí residen cuatro clústeres tecnológicos, donde están

---

ubicadas las representaciones de empresas como Altus, Dell, HP, Microsoft, SAP y Siemens.

Deutsche Messe organiza BITS en colaboración y con el apoyo del Centro das Industrias do Estado do Rio Grande do Sul (CIERGS) y de la Federación das Industrias do Estado do Rio Grande do Sul (FIERGS). Otros socios son a su vez las asociaciones industriales para las tecnologías de la información SOFTEX y SOFTSUL.

**Evento:** Vinotech Brasil

**Lugar:** Bento Goncalvez - Brasil

**Fecha:** 10 al 13 Abril

**Sector:** Proveedores Industria Vitivinícola, espumantes y bebidas

Vinotech Brasil es el evento de mayor importancia en Brasil para la industria vitivinícola y espumante, contando en su anterior edición con la participación de más de 250 expositores de 15 países. La misma fue visitada por 10.000 profesionales ligados a la industria de vinos y espumantes, empresarios, directores y gerentes, ejecutivos de la industria de Brasil y el exterior, profesionales técnicos, Directores de consumo interno, etc. A la vez que se realizan eventos paralelos en el marco de la exposición: Fórum Internacional de Bebidas, Vitivinicultura y Enología

Los sectores representados en Vinotech son: Maquinas y equipos para la vinificación, capsulas y elementos de cierre, envases, tanques de acero inoxidable, insumos para viticultura, toneles, aromas y extractos, equipamiento para análisis, etc.

Vinotech es una feria ya consolidada en Latinoamérica. Si bien se trata de un evento de frecuencia bianual, la próxima será la decima edición, todas ellas con un rotundo éxito y con un incremento notorio en la presencia de empresas Argentinas. De parte de las firmas santafesinas, la participación en Vinotech es fundamental, y así lo entienden los empresarios del sector, que como política comercial han optado por hacerse presentes tanto en este evento como en Vinotech – Chile.

Vinotech y Envase Brasil forman de manera conjunta la mayor feria de tecnología, productos y servicios para la vitivinicultura y la industria de la bebida. Presenta no solo novedades para estos segmentos sino que en la misma se brindan encuentros, seminarios, charlas y eventos paralelos para fomentar y debatir los principales temas de interés para el sector. Permite conocer por dentro las novedades del mercado, aprovechando para estrechar relaciones con profesionales de diversos países.

*Generar una base de estudios sectoriales de Brasil y Paraguay*

Actividad permanente. Son parte integrante del informe Global los siguientes informes:

- Informe País Brasil
- Informe País Paraguay
- Informe Alimentos Brasil
- Informe Alimentos Paraguay
- Informe Metalmecánico Brasil
- Informe Metalmecánico Paraguay
- Informe Maquinaria Agrícola Paraguay
- Informe Maquinaria para la Industria Alimenticia Paraguay

Los mismos se remiten en CD anexo al informe impreso.

---

*Capacitar y asesorar en materia de costos de exportación, aspectos logísticos y bancarios*

**Curso: OPERACIÓN DE EXPORTACIÓN**

1. Tipos de exportación: Régimen Definitivo / Régimen suspensivo
2. Partes intervinientes en la carga / Secuencia de una exportación
3. Documentos comerciales: Tipos / Legalidad
4. Envases y embalajes
5. Transporte de la mercadería: alternativas
6. Seguros
7. Formas de Cobro de Exportaciones
  - i. Riesgos
  - ii. Modalidades: Carta de Crédito / Cobranza Simple / Cobranza Documentaria / Otros
  - iii. Régimen Financiero: Obligación de ingreso y liquidación de divisas
8. Régimen informativo
9. Determinación del Costo de una Operación de Exportación.

Asistentes:

<b>Orden</b>	<b>Apellido y Nombre</b>
<b>1</b>	<b>ACCURSO, Silvana</b>
<b>2</b>	<b>ANDRAUS, Jorge</b>
<b>3</b>	<b>Beloqui, Alfonso</b>
<b>4</b>	<b>CARNERO, Gabriel</b>
<b>5</b>	<b>CIANCAGLINI, Raimundo</b>
<b>6</b>	<b>CORREIA, Susana</b>
<b>7</b>	<b>GÁLVEZ, Rodrigo</b>
<b>8</b>	<b>IMOBBERDORF, Gustavo</b>
<b>9</b>	<b>MAZZAGLIA, Sebastián</b>
<b>10</b>	<b>MOLINA, Fabián</b>
<b>11</b>	<b>NANZER, Daniel</b>
<b>12</b>	OGUETA, Carina
<b>13</b>	<b>PONZIO, Daniel</b>
<b>14</b>	<b>RAMÍREZ, Matías</b>
<b>15</b>	<b>RIVEROS, Nelson</b>
<b>16</b>	<b>SARSOTTI, Roberto</b>

17	SOSA, Emilce
18	VARGAS, Marisol A.
19	ZULIÁN, Lucas

## ORGANIZAR EVENTOS PARA EXHIBIR LA OFERTA EXPORTABLE

### **Actividad 1: Participación en ferias y misiones comerciales a los efectos de difundir la oferta exportable santafesina**

Dando cierre al Calendario de Ferias y Misiones Comerciales preestablecido por la Dirección de Comercio Exterior dependiente del Ministerio de la Producción del Gobierno de Santa Fe para el año 2010, se llevaron adelante una serie de actividades en el exterior a los efectos de cumplir con el objetivo prioritario de la mencionada Dirección: Internacionalizar la provincia, empresas y productos; aumentar el número de empresas exportadoras; aumentar y diversificar las exportaciones con valor agregado, entre otras.

A continuación se detalla la participación en Expointer 2010 como así la presentación del Grupo Exportador GEIAN en Asunción del Paraguay, con el apoyo de la Embajada Argentina en Asunción y del Gobierno de la Provincia de Santa Fe:

#### ***Participación Institucional en Feria EXPOINTER 2010 – Estado de Río Grande Do Sul - Brasil***

El Estado de Río Grande do Sul fue la sede de uno de los eventos más importantes de los sectores agroganadero y de maquinaria de América Latina, la Expointer 2010, que se desarrolló entre el 28 de agosto y el 05 de septiembre, en el Parque Estadual de Exposiciones Assis Brasil, en Esteio.

En su 33° edición Internacional, la Expointer concentró las últimas novedades de la moderna tecnología agroganadera y agroindustrial, siendo reconocida como uno de los mayores eventos del mundo en su género, evidenciando el potencial del agronegocio del Río Grande do Sul.

El evento contó con la presencia de alrededor de 3500 expositores (entre expositores de animales, máquinas y equipos) y la visita de 700.000 personas. Los expositores correspondieron a los siguientes países: Alemania, Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, China, Ecuador, Escocia, Estados Unidos, México, Nueva Zelanda, Paraguay, Perú, Polonia, Reino Unido, Suecia y Uruguay.

Asimismo, el visitante tiene innumerables opciones de entretenimiento. Se realizan más de 400 eventos y atracciones en el Parque Estadual de Exposiciones Assis Brasil durante el desarrollo de la feria: exposición de 160 razas de animales, juicios y remates de animales, show de máquinas, exposición de artesanías, atracciones culturales, feria de agricultura familiar, entre otros.

En la edición 2010, las empresas santafesinas se hicieron presentes por primera vez, obteniendo resultados alentadores durante el desarrollo de la exposición. El total de empresas fue de 7, de las cuales se brinda un detalle a continuación:

<b>Empresa</b>	<b>Localidad</b>	<b>Producto</b>
Oblan S.A.	Santa Fe	Filtros, pre filtros
Soluciones Integrales de Ingeniería y Desarrollo S.R.L.	Avellaneda	Monitores de siembra
Richiger S.A.	Sunchales	Embutidoras de forrajes
Agrología S.R.L.	Rosario	Pluviómetros, pásas para cosechadoras

Máquinas Agrícolas Ombú S.A.	Las Parejas	Sembradoras
Molinos Surgente	Tostado	Molinos de viento
Indargom S.R.L.	El Trébol	Productos e insumos para la Industria láctea



La mencionada actividad fue llevada a cabo en forma conjunta por el Consulado de la república Argentina en Porto Alegre (encabezado por el Cónsul Adjunto Gustavo Coppa), la Cámara de Industria y Comercio Brasileiro Argentina (Vicepresidente Ejecutivo Fabián Alberto Gauseño) y el Ministerio de la Producción de la Provincia de Santa Fe a través de la Dirección de Comercio Exterior.

***Demás actividades generadas durante el año en los mercados definidos***

Continuando con la política de asistencia a los Grupos y/o Consorcios Exportadores presentes en la Provincia de Santa Fe, y contando con el apoyo de la Fundación Standart Bank y Fundación Exportar, el Grupo Exportador de indumentaria de Niños – GEIAN – logró dar a conocer su oferta exportable de productos en la ciudad de Asunción del Paraguay.

La mencionada actividad se llevó adelante en la Embajada Argentina en Asunción y conto con la colaboración en el armado de agendas, difusión y comunicación del evento del Consejero Ernesto de la Guardia (Sección Económica y Comercial de la Embajada).

Las empresas santafesinas lograron dar sus primeros pasos en materia de comercio exterior, logrando contactarse con potenciales clientes, conocer como se desempeña el mercado paraguayo en el sector indumentaria como así también generar las primeras exportaciones del grupo como tal.

GEIAN se encuentra coordinado por la Lic. Florencia Moliné, y está compuesto por 8 firmas:

<b>Empresa</b>	<b>Localidad</b>	<b>Productos</b>
Ábrete Sésamo	Venado Tuerto	Accesorios textiles bebes y niños
Alouette	Capital Federal	Ropa interior niños y línea de pijamas
Baby Safe	Rosario	Accesorios bebé
Eu Memé	Rosario	Ropa bebé y accesorios
La Valenziana S.R.L.	Uranga	Muebles infantiles
Manzanilla	Rosario	Accesorios mantas, acolchados
Ozzi	Rosario	Marroquinería
Pequeños Ilustres	Martín Coronado – Bs. As.	Muebles infantiles

### **Actividad 2: Difusión de la Oferta Exportable a través de las Dependencias Gubernamentales presentes en ambos países**

#### ***Presentación de la Oferta Exportable Santafesina en el Consulado Argentino en Porto Alegre***

En el marco de la Feria Expointer 2010 se mantuvieron una serie de reuniones con representantes del Consulado Argentino en Porto Alegre. Puntualmente participaron de la misma el Cónsul Adjunto de la República Argentina en Porto Alegre Sr. Gustavo Coppa, Srta. Carolina Wietzke de la Sección Económica y Comercial del Consulado, Lic. Ariel Masut Coordinador del Mercado Brasileiro en el Proyecto Antenas Territoriales de Santa Fe en el Exterior y el Lic. Pablo Perret, de la Dirección de Comercio Exterior del Ministerio de la Producción de la Provincia antes mencionada.

En la misma se presentó la oferta exportable santafesina, informando sobre las diversas acciones de apoyo a las firmas como así también las líneas de trabajo implementadas por el Gobierno. Asimismo se evaluó la factibilidad de Instalación de una "Antena Territorial" santafesina, obteniéndose una gran aceptación, además de encontrar importantes facilidades al momento de su puesta en marcha.

Por otro lado, y en relación al desarrollo de Expointer, se considera importante para la próxima edición lograr ampliar la oferta exportable no solo santafesina sino que también a nivel país en tan importante exhibición, por lo cual se comenzará a trabajar en la definición de espacios, armado de agendas y demás actividades vinculadas con un tiempo prudencial.



### ***Presentación de la Oferta Exportable Santafesina en la Cámara Brasilerio Argentina***

Tal como sucediera con el Consulado Argentino en Porto Alegre, en el marco de Expointer, se llevaron adelante encuentros en los cuales se intercambio información sobre el potencial productivo de la provincia, oferta exportable, facilidades de infraestructura e inversiones, entre otras. Del mismo modo, la Cámara Brasilerio Argentina puso a su disposición sus servicios a los efectos de permitir que las empresas santafesinas vean facilitada su inserción en los mercados del sur de Brasil.

Tanto el Vicepresidente Ejecutivo de la Cámara de Industria y Comercio de Brasil Sr. Fabián Alberto Gauseño como el Analista Internacional Sandro Schmitz dos Santos (parte integrante de la Cámara), informaron sobre los objetivos y servicios que brindan a sus asociados (a continuación se detallan) y pusieron a disposición del Ministerio de la Producción las herramientas necesarias para que Santa Fe ingrese decididamente en el Estado de Río Grande Do Sul.

Asimismo, se acordó trabajar conjuntamente y sumando al Consulado Argentino en Porto Alegre, en el armado de Expointer 2011 como también en lograr generar nuevas y mayores actividades que permitan lograr complementariedad entre Santa Fe y Río Grande Do Sul.



**Demás actividades generadas durante el año en los mercados definidos**

Si bien se trata de un evento ferial que se desarrollará fuera de los meses de estudio de ambos mercados, resulta importante incluir una breve referencia del mismo en virtud de la importancia que reviste para las empresas santafesinas.

La Feria Agrodinámica Colonia Hohenau en Paraguay es la muestra agropecuaria y agroindustrial que organiza anualmente la Cooperativa Colonias Unidas, contará con exposición estática, demostraciones a campo de maquinarias de siembra, pulverización, embolsado y extracción de granos, labranza y fertilización.

Contará además con parcelas demostrativas de empresas de semillas y agroquímicos, horticultura y charlas de actualización técnica. Será el punto de encuentro de más de 100 expositores y reunirá a más de 8500 visitantes, mayormente productores agropecuarios de diferentes puntos del país.

Agrodinámica se llevará adelante entre el 15 y 17 de diciembre, siendo el quinto año consecutivo en donde las empresas y el Gobierno de Santa Fe marcan presencia. En la edición 2009, estuvieron presentes 21 empresas, las que se detallan a continuación:

<b>Empresa</b>	<b>Localidad</b>	<b>Productos</b>
Surgente	Tostado	Molinos de viento, tanques australianos
Rodeg S.A.	El Trébol	Enfriadores de leche, equipos de ordeño para tambo
Omega Ind. Met. S.A.	El Trébol	Equipos de ordeño, componentes y partes de ordeñadoras, pezoneras y repuestos en caucho, tanques enfriadores.
Richiger S.A.	Sunchales	Embutidora de granos enteros secos, de forraje verde picado fino, extractor de granos secos
Delaval - Bosio	El Trébol	Equipos de ordeño, partes y piezas
Whor Química	Esperanza	Detergentes ácidos, alcalinos y neutros para el lavado de circuitos. Fertilizantes, coadyuvantes
M y H Invinkelried S.H.	Rafaela	Enfriadores de leche, maquinas ordeñadoras, pulsadores electrónicos.
Biassoni José María	Esperanza	Mechas para madera para taladro de mano
Agrología S.R.L.	Rosario	Artículos para medir temperatura, humedad, pás para cosechadoras y repuestos de sembradoras
E. Gherardi e Hijos S.A.	Casilda	Sembradoras de granos finos y gruesos
Soluciones Integrales de Ingeniería y Desarrollo S.R.L.	Avellaneda	Monitor de siembra inteligente, sensor de medidor de consumo de combustible
Caimán S.R.L.	Las Parejas	Pulverizador de arrastre
True S.R.L.	Firmat	Bomba transvasadora de efluentes para toma de fuerza
Dolbi S.A.	Avellaneda	Cultivadores de campo y de hilera, sembradoras de algodón y de granos finos, rolo triturador de rastrojos
Fercam S.A.	Rosario	Sembradora
Achilli DiBatista S.R.L.	Armstrong	Sembradoras de grano grueso y fino
Contacto Visual S.A.	Rafaela	Cartelería en general. Imagen visual
Dumaire S.R.L.	Las Parejas	Sembradora
Máquinas Agrícolas Ombú S.A.	Las Parejas	Inoculador de semillas
Lopez Hnos. S.R.L.	Cañada de Gómez	Mixer, moladora, sinfines, quebradoras
Agromaq de Luis Repetto	Las Parejas	Acoplados

Algunas consideraciones a destacar en materia de actualidad:

- Brasil y Argentina están avanzando en su agenda de integración. Hay más de 20 proyectos en cartera en materia energética, cooperación nuclear e infraestructura (entre los que se encuentra la construcción de la represa de Garabí y proyectos de infraestructura de interconexión fronteriza).
  - Brasil y Argentina acordaron la creación de un fondo de USD 200 millones, el cual estará integrado por capitales del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) de Brasil, y por la Argentina a través del Banco Nación y el Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE). Este fondo apunta a financiar las cadenas de valor entre los socios mayores del Mercosur en sectores definidos como estratégicos, entre los que se encuentran los proyectos de petróleo y gas, autopartes, aeronáutica y maquinaria agrícola. Por otra parte, el programa de integración productiva abarca también a un segundo grupo, el de los sectores sensibles para la industria de los dos países, en los que se busca definir el armado de cadenas de valor en madera y muebles, línea blanca (heladeras, cocinas y lavarropas), vinos y lácteos.
  - Brasil y Argentina quieren estimular la formación de joint ventures (sociedades de riesgo compartido) entre empresas de los dos países para integrar las cadenas productivas, principalmente del sector automotor. Se busca crear mejores condiciones de fabricación de autopiezas y componentes en Brasil y en Argentina. Brasil por ejemplo, tiene “un déficit de unos 5.000 millones de dólares por año” y “el 60% de las importaciones de autopiezas proviene de Europa”, por lo que está preparando una lista de productos de excepción, “con impuestos de importación reducidos” para los países socios del bloque suramericano.
  - Brasil y Argentina han firmado un acuerdo de cooperación agropecuaria, considerando esta alianza como la mayor economía agrícola del mundo. Algunos de los objetivos propuestos son: 1) alcanzar de forma conjunta los mercados de Rusia, África, Japón, Corea, China e India; 2) establecer proyecciones a largo plazo de oferta y demanda para un conjunto de bienes agropecuarios, como carnes (bovina, aviar y porcina), granos (soja, maíz, trigo, arroz), bioenergía y lácteos; 3) lograr una mayor sincronización en materia de biotecnología, sobre todo a la hora de aprobar nuevos eventos para la producción agrícola, creándose entonces una comisión bilateral para intercambiar información sobre la evaluación de nuevos Organismos Genéticamente Modificados (OGM) en cada país.
-

# **Mercado Objetivo: BRASIL**

**IDENTIFICAR INSTITUCIONES Y CAMARAS EN EL MERCADO OBJETIVO EN  
POS DE LOGRAR COOPERACION BILATERAL**

---

Mediante la identificación de las instituciones y Cámaras, tanto en Brasil como en Paraguay, se pretende determinar cuáles son sus objetivos, funciones, servicios y campos de acción con los cuales trabajan y se desenvuelven las mismas, vinculadas al sector productivo, a los efectos de evaluar la factibilidad de complementación y cooperación con el Ministerio de la Producción de la Provincia de Santa Fe, Cámaras de Comercio Exterior y demás Cámaras Sectoriales.

El objetivo final perseguido, una vez identificadas las Cámaras e Instituciones contrapartes, es crear una “Red de Agencias” en el mercado en análisis que permita un vínculo fluido y permanente entre ellas y con las Cámaras y dependencias Gubernamentales de la Provincia de Santa Fe, a los efectos de intercambiar información necesaria para dar respuestas a los requerimientos del sector privado como así también del sector público.

A continuación se detallan algunas de las Instituciones identificadas para tal fin, con sus funciones y objetivos:

#### □ **INSTITUCIONES EN BRASIL**

##### ➤ **Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social**

El Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES, en portugués) es una empresa pública federal, vinculada al Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior (MDIC, en portugués). Su meta es el otorgamiento de financiamientos de largo plazo, buscando el desarrollo de Brasil, y como consecuencia, mejorar la competitividad de la economía brasileña así como el estándar de vida de su población. Desde su fundación, el 20 de junio de 1952, el BNDES financia operaciones de larga escala en industria e infraestructura, además de cumplir un papel significativo en el apoyo a inversiones en agricultura, comercio y la industria de servicios. El Banco también apoya pequeñas y medias empresas, así como inversiones sociales en educación y salud, agricultura familiar, transporte público, y saneamiento básico. Además de ello, tiene especial interés en fomentar el progreso cultural de Brasil mediante el patrocinio de proyectos en áreas, tales como, patrimonio cultural, películas y música, además de ofrecer apoyo a emprendimientos culturales mediante instrumentos financieros innovadores.

Las Líneas de Crédito del BNDES comprenden financiamiento de largo plazo, a tasas de interés competitivas, para el desarrollo de proyectos de inversión, comercialización de maquinaria y equipos, y el crecimiento de las exportaciones brasileñas.

Las **líneas de crédito** y **programas** del BNDES atienden las necesidades de inversión de empresas de cualquier tamaño y sector establecidas en Brasil. La alianza con **instituciones financieras**, con agencias establecidas en todo el país, permite la distribución del crédito, posibilitando un mayor acceso a los Recursos de BNDES. El BNDES también busca fortalecer la estructura de capital de las empresas privadas y el desarrollo de los mercados de capitales brasileños mediante la suscripción de valores mobiliarios y títulos de crédito de empresas brasileñas.

Tomando en cuenta principios ambientales y éticos, el BNDES está firmemente comprometido en alcanzar el desarrollo sostenible.

**Misión** La misión del BNDES es promover el desarrollo sostenible y competitivo de la economía brasileña, con generación de empleos y reducción de las desigualdades sociales y regionales.

**Exportaciones:** Promover el aumento de las ventas externas es objetivo fundamental del gobierno brasileño, y hace quince años el BNDES viene participando activamente de ese bien comedido esfuerzo. A través del BNDES-exim, la producción brasileña de bienes y servicios de mayor valor agregado ha encontrado financiamiento con costos y plazos diferenciados, permitiendo su inserción en mercados internacionales altamente competitivos. Entre las acciones implementadas por el BNDES-exim, se destaca el creciente estímulo a la acción de empresas brasileñas en el ámbito de América del Sur, que responde a la necesidad estratégica de ampliación de los lazos comerciales y

financieros en el continente y amplía el mercado de las empresas brasileñas beneficiarias de los financiamientos del BNDES.

El desarrollo de un sector exportador más dinámico e integrado al mercado mundial atiende también al objetivo de fortalecer el mercado interno, pues funciona como poderoso instrumento para elevación de la productividad y eficiencia de las empresas brasileñas.

La política del BNDES de apoyo al comercio exterior, articulada a las prioridades definidas por el gobierno federal, proporciona así un avance significativo en la capacidad gubernamental de promover el desarrollo económico, por la oferta de instrumentos de financiamiento fundamentales para el suceso de la acción empresarial brasileña en el exterior.

**Clientes:** Quienes pueden acceder a los servicios brindados por BNDES son personas jurídicas de Derecho Privado, con sede en Brasil, cuyo control efectivo lo ejerza, directa o indirectamente, una persona física o grupo de personas físicas domiciliadas y residentes en Brasil y en las cuales el poder de decisión esté asegurado, en instancia final, a la mayoría del capital votante representado por la participación societaria nacional; o Personas jurídicas de Derecho Privado, con sede en Brasil, cuyo control lo ejerza, directa o indirectamente, una persona física o jurídica domiciliada en el exterior, desde que, en la forma de la legislación vigente, BNDES disponga de recursos captados en el exterior o el Poder Ejecutivo autorice la concesión de colaboración financiera. Por último, el empresario individual, desde que ejerza actividad productiva y esté inscripto en el Registro Nacional de Personas Jurídicas - CNPJ.

El porte de la empresa influye en las condiciones de financiación, existiendo condiciones distintas según se trate de microempresa, pequeña empresa, mediana empresa y gran empresa, todo ello basándose en su ingreso bruto anual, es decir el ingreso obtenido en el año calendario con el producto de la venta de bienes y servicios en las operaciones en cuenta propia, el precio de los servicios prestados y el resultado en las operaciones en cuenta ajena, sin incluir las ventas canceladas y los descuentos incondicionales concedidos.

➤ **Cámara de Comercio Argentina-Brasileña:**

La Cámara de Comercio Argentino Brasileña de la República Argentina es una Asociación Civil sin Fines de Lucro fundada el 19 de octubre de 1915 con el objetivo de fomentar el desarrollo de las relaciones comerciales, sociales y culturales entre Argentina y Brasil.

La visión anticipada de sus fundadores, de que la marcha del mundo exigiría la integración regional como punto de partida para la internacionalización de las economías latinoamericanas, se tornó realidad con el surgimiento del Mercosur, proceso que esta entidad acompañó y apoyó desde su inicio.

La meta propuesta para los años venideros es la afirmación como empresa de servicios en el campo de las relaciones comerciales, y como instrumento movilizador para el acercamiento entre las culturas de ambas naciones.

Entre sus servicios brindados, se encuentran:

*Servicios Generales de Asesoramientos relativos al Comercio Exterior.*

- Comunicación de diversa información incluyendo relación de exportadores e importadores argentinos.
  - Procedimientos administrativos de importación y exportación. Estadísticas de exportación y de importación de Brasil y Argentina, por origen, destino, peso y valor
  - Establecimiento de contacto con Instituciones y Empresas argentinas/brasileñas
  - Cartas de Presentación a sus afiliados
  - Anuncios ofreciendo productos y servicios en Argentina y Brasil
  - Anuncios en la Página Web
  - Oportunidades Comerciales
  - Elaboración de planillas de costos de nacionalización de productos importados
  - Orientación para la elaboración de facturas y certificados de origen.
-

- Asesoramiento sobre la legislación vigente y los acuerdos de complementación económica en el marco de ALADI Y MERCOSUR.
- Investigaciones y perfiles de mercado.
- Legislación Argentina y Brasileña
- Busca de profesionales en Brasil y Argentina
- Busca de Representantes y Distribuidores
- Cursos de gestión empresarial
- Traducciones
- Cursos de portugués para ejecutivos (redacción comercial, traducciones y cursos)
- Informaciones sobre empresas brasileras a través de su CNPJ
- Registro de marcas en Brasil y Argentina
- Cobranzas Internacionales
- Asesoría en Comercio Exterior, incluyendo cotización de fletes internacionales (aéreo, terrestre y marítimo), despachos aduaneros, etc.
- Radicación de Empresas en Brasil y Argentina
- Turismo (Descanso, clínico, estético y negocios)
- Inversiones (capitalización de empresas, búsqueda de inversores y otros)
- Reingeniería de riesgo y seguros, ART, Seguros de cargas y otros
- Información Comercio Exterior (moderno software de verificación de operaciones, Precios, Importadores, Exportadores, fecha y Aduana involucrada)
- Medicina Prepaga (Cobertura Nacional, planes e incluye cobertura 100% alta Complejidad).
- Departamento de jóvenes emprendedores (Dirección Jóvenes Estudiantes de la Cámara)

*Servicios de Organización de Encuentros:*

- Elaboración y difusión de diversas Ruedas de Negocios que incentiven la mejora de los vínculos de entre Brasil y Argentina.
- Realización de Misiones Comerciales y apoyo a quienes deseen participar de las mismas.
- Creación de diferentes agendas comerciales entre empresarios de ambos países.
- Organización de encuentros empresariales hacia y desde Brasil con el propósito de facilitar la relación de los diferentes agentes.

La sede Argentina de la CICBRAR se encuentra en la ciudad de Rosario, en calle Santa Fe 1632 Sala 201 Piso N° 2 (Hotel Plaza Real) y actualmente su Presidente es el Sr. Ernesto Francisco Picchio y su Gerente el Ing. Oscar A. Pereyra. En Brasil la sede se encuentra en la ciudad de Porto Alegre, Rio Grande Do Sul.

➤ **CICCOM - CAMARA INTERNACIONAL DE COMERCIO DEL CONO SUR – MERCOSUR.**

La Cámara de Comercio del Cono Sur fue fundada el 8 de septiembre de 1992, constituyéndose como persona jurídica de derecho privado sin fines de lucro. Habiendo sido declarada de utilidad pública el 2 de Mayo de 1994 mediante Ley N° 9.540, la CICOM es una ONG (organización no gubernamental) integrada en forma libre por profesionales, técnicos, comerciantes, industriales, prestadores de servicios y grupos de inversiones de los países de Latino America. La Cámara esta conformada por Treinta y ocho comités de área a disposición de las Empresas Afiliadas y Adheridas, brindando servicios altamente especializados.

Su misión es reafirmar en la práctica el principio de integración latino-americana, especialmente en lo que concierne a sus aspectos étnicos, humanos, científicos y comerciales, mediante la aceleración del proceso de desarrollo de las actividades productoras de bienes, servicios e inversiones de los países participantes del Mercado Común del Sur, buscando compatibilizar gradualmente, con justicia social, flexibilidad y equilibrio, el aprovechamiento de los recursos disponibles, la preservación del medio

---

ambiente, el mejoramiento de las interrelaciones físicas, el establecimiento de las bases para una unión cada vez más estrecha entre los pueblos, la solución de las controversias basada en la conciliación y en el arbitraje, la coordinación de políticas e iniciativas micro y macro económicas, colocando a disposición de las empresas afiliadas profesionales altamente capacitados en sus áreas específicas.

➤ **SEBRAE (Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas).**

SEBRAE es una entidad privada sin fines de lucro, que tiene como misión promover la competitividad y el desarrollo sustentable de las *micro y pequeñas empresas*.

Creada en 1972, Sebrae, da apoyo a un segmento responsable por el **99,23%** de los negocios del país que genera **28,7** millones de empleos: las micro y pequeñas empresas. Participa en cerca de **14,9** millones de emprendimientos, siendo 4,5 millones formales y más de 10,3 millones informales.

**Misión:** Sebrae tiene la misión de ofrecerles a las micro y pequeñas empresas condiciones necesarias para que puedan sobrevivir, prosperar y contribuir activamente al crecimiento del país mediante la generación de empleo e ingresos.

**Cómo actúa:** Se basa en la distribución del conocimiento como principal herramienta para la capacitación y la supervivencia del emprendedor brasileño. *“Sólo la cultura del conocimiento y de la valoración de la información le pueden asegurar al empresario una gestión competitiva, eficiente y moderna”*. La filosofía del SEBRAE está presente cotidianamente, pautando todas las acciones, proyectos, productos y servicios de la institución.

Asimismo, ofrece un flujo continuo de información de calidad: Cursos, consultoría, entrenamiento, charlas, seminarios, publicaciones, eventos, y otros canales que, integrados a métodos convencionales y a las nuevas tecnologías, crean una red de conocimiento a favor de las micro y pequeñas empresas.

**Resultados:** Cada año SEBRAE acompaña el nacimiento de alrededor de 460 mil nuevas empresas. Los pequeños negocios son la expresión de la libre iniciativa, de la inclusión social y de la ciudadanía. Y, en ese sentido, Sebrae influye directa e indirectamente en la vida de emprendedores, colaboradores, empleados, proveedores, familiares y de toda una cadena social.

**Ámbito de trabajo:** Abarca todo el territorio nacional, tiene su sede en Brasilia, y oficinas en 27 unidades de la Federación. Cuenta con 788 puntos de servicio. Posee conocimiento de las características, necesidades y diferencias regionales. El Sebrae Nacional es responsable de la dirección estratégica del sistema, la definición de las directrices y prioridades para la acción, en el marco de la realidad nacional.

**Carácter de la atención:** En SEBRAE trabajan 4.500 empleados y 12.000 consultores, profesionales capacitados en diversas áreas y comprometidos con el crecimiento de Brasil. El objetivo es servir a las micro y pequeñas empresas, en la mayoría de los segmentos, y en todas las etapas del proceso de producción y comercialización. Los profesionales contratados por el Sebrae son entrenados por la institución, Sebrae organiza “semanas de formación” en donde reúne a funcionarios de las áreas operacionales, técnicas y estratégicas en todo el Brasil. En el evento, las distintas unidades estatales se reúnen a discutir temas de interés nacional para las micro y pequeñas empresas y el intercambio de experiencias exitosas que pueden luego ser aplicadas en otros lugares. Otra característica importante del equipo Sebrae es la adaptación a las necesidades regionales. Los profesionales y los consultores tienen un conocimiento profundo de la externalización de los entes locales, lo que permite una atención más personalizada y adecuada a las necesidades de las micro y pequeñas empresa.

**Breve reseña histórica:** El Sebrae existe como institución desde 1972, pero su historia comienza casi una década antes. En 1964, el entonces Banco Nacional de Desarrollo Económico (BNDE), creó el *Programa de Financiamiento para la Pequeña y Mediana Empresa (Fipeme)*. El Fipeme formó el Departamento de Operaciones Especiales de la BNDE y montó un sistema de apoyo a la gestión para las micro y pequeñas empresas. El 17 de julio de 1972, el BNDE y el Ministerio de Planificación,

---

crean el Centro Brasileño de Asistencia para la Gestión de la Pequeña Empresa (Cebrae), Dos años más tarde, en 1974, el Cebrae ya tenía 230 empleados, y estuvo presente en 19 estados. En 1977, la institución actuó con programas específicos para pequeñas y medianas empresas. En 1979, formó 1.200 consultores especializados en las micro, pequeñas y medianas empresas. A finales de los años 70, creó los programas de PROMICRO, y Propecia Pronagro dirigido a los empresarios que necesitaban atención en las áreas de tecnología, de crédito y de mercado. A partir de 1982, el Cebrae adquiere un carácter más político, sirviendo como intermediario entre las empresas y otros organismos públicos en la gestión de las cuestiones relacionadas con el sector y ligadas al Desarrollo Regional.

El 9 de octubre de 1990, a través del Dec. 99.570 Ley 9029, SEBRAE se convirtió en una organización privada, sin fines de lucro y de servicio público, subsidiada por las transferencias de grandes empresas del país en proporción al valor de su nómina.

**Estructura Organizativa:** El Sebrae actúa por delegación y en colaboración con el gobierno federal, de acuerdo con las políticas nacionales de desarrollo. El objetivo es aumentar la calidad y la productividad de las empresas, haciéndolas competitivas y contribuyendo así a la promoción y la mejora de la vida de los brasileños. Los recursos de Sebrae provienen de una contribución social que las empresas pagan mensualmente al Instituto Nacional de Seguridad Social (INSS). Esta contribución corresponde a 0,3% en la nómina de cada empresa. El INSS transfiere el dinero al Sebrae Nacional, quien, a su vez distribuye en función de la programación de presupuesto de los distintos agentes. La estructura orgánica de Sebrae está dirigida por la Junta Nacional (CDN). El Colegio de altos dirigentes, actúa como una Asamblea General y tiene el poder soberano del Sistema Sebrae. La CDN está integrada por 13 directores titulares y sus suplentes, representantes de varias instituciones de la iniciativa privada, pertenecientes a los sectores industrial, comercial, agrícola y de servicios, áreas de investigación y desarrollo tecnológico, las instituciones financieras y representantes del Gobierno Federal. La Junta Nacional gestiona los fondos recibidos, decide sobre las políticas, directrices y prioridades para su aplicación, define las normas internas y supervisa las acciones de acuerdo con los estatutos del Sebrae. Además en la Junta Nacional participan los miembros fundadores: empresas, bancos, confederaciones, asociaciones, Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior (MDIC). El Presidente de la Junta Nacional, elegido por el College Board de Propietarios, tiene mandato de dos años, renovable por un periodo y ejerce las facultades legales del sistema institucional Sebrae ante el gobierno y la sociedad civil.

**Como trabaja SEBRAE:** El Sebrae trabaja en cuatro áreas consideradas claves para el crecimiento de las micro y pequeñas empresas. Ellas son:

- 2) Articulación de las políticas públicas que creen un entorno institucional más favorable
- 3) Acceso a nuevos mercados
- 4) El acceso a la tecnología y la innovación
- 5) La facilitación y expansión del acceso a los servicios financieros

• **Líneas de Actuación:**

- 1) Asistencia a clientes colectivos (cadenas productivas)
- 2) Asistencia a clientes individuales
- 3) Productos y servicios. Cursos y conferencias. Publicaciones. Promoción de eventos. Ferias y exposiciones. Premios
- 4) Políticas Públicas: Sebrae sirve para articular las políticas públicas que crean un entorno institucional más favorable para las micro y pequeñas empresas.

También brinda un importante servicio de Consultoría, ofreciendo soluciones para la gestión de las micro y pequeñas empresas de la industria, comercio, servicios y agronegocios, ofreciendo cursos de diversos tipos (Control de Stock, Controles Financieros, Las Mejores Herramientas para Aumentar sus Ventas, Planamiento en la Empresa Rural, Costos en la Empresa Rural, etc.)

---

Sebrae apoya significativamente la participación de los empresarios en las principales ferias internacionales, contribuyendo a la generación de nuevos negocios y al aumento de las exportaciones del Estado.

Según el número de empleados, la entidad cataloga a las empresas en microempresas o pequeñas empresas, y a través de diferentes “llamadas públicas” publicadas en su sitio web, las invita a inscribirse mediante la presentación de un formulario en diversas ferias y misiones internacionales, costeándoles el stand y paquete de viaje (incluyendo pasaje aéreo, ingreso a la feria, transporte aeropuerto-hotel, seguro de viaje) en porcentajes que van del 50% al 70% del total de la cobertura.

➤ **Faciap – Federación de Asociaciones Comerciales y Empresariales del Estado de Paraná.**

Fundada en 1959, FÁCIAP - Federación de Asociaciones Comerciales y Empresariales del Estado de Paraná- representa hoy a 288 asociaciones comerciales y un universo de más de 40 mil empresas en todo el estado. La entidad es una de las mayores instituciones del sistema en Brasil, con la actuación del 75% de los municipios paranaenses. Las asociaciones comerciales y empresariales están presentes en las principales ciudades que representan juntas el 95% del Producto Interno Bruto (PIB) paranaense.

Como entidad representativa del empresariado, ha sido portavoz de sus anhelos junto a el gobierno municipal, estadual y federal y entidades privadas que interfieren en la acción de las empresas. La Faciap forma parte de la mayor ONG brasileña enfocada en el desarrollo comunitario, organización que está compuesta por la Confederación Brasileña de Asociaciones Comerciales y Empresariales (CACB), 27 Federaciones Estaduales, 2.038 ACEs en 2.100 municipios brasileños y aproximadamente 200 mil empresas asociadas.

Este sistema vive su momento más importante, pues fue creado para actuar no solamente en el desarrollo de los empresarios, sino también en los negocios de sus asociados.

Este sistema en la práctica funciona al igual que verdaderas agencias de desarrollo económico y social diseminadas por todas las comunidades que forman parte del estado, actuando en todos los sectores, entre ellos, el sistema financiero, seguridad, responsabilidad social, medio ambiente, comercio exterior. Finalmente, hoy el sistema tiene el compromiso de no solamente generar ganancias en las ciudades, sino, por encima de todo, hacer que esa riqueza quede en la propia comunidad, de modo que esta pueda ser mejor distribuida alcanzándose el progreso social.

**Misión:** Fomentar el desarrollo económico y social, fortaleciendo las Asociaciones Comerciales, buscando la mejora continua de la calidad de vida de las comunidades en las que están insertadas.

**Papel de la Federación:** Representar y defender los intereses de las Asociaciones Comerciales, promoviendo a éstas como instrumentos para el desarrollo económico y social, buscando el constante fortalecimiento de sus asociados.

La Faciap presta asesoría en las áreas jurídica y económica y ofrece entrenamientos a las Asociaciones Comerciales afiliadas y a los empresarios, servicios que incentivan el desarrollo económico del Estado de Paraná por medio del intercambio de experiencias y la unión de la clase empresarial.

Entrando en contacto con la sede de su región, el empresario tiene acceso las informaciones confiables para transacciones comerciales y programas que contribuyen al éxito de sus negocios y el desarrollo de su región.

Los Programas con que cuenta FÁCIAP son: Empreder, Capacitar, Ippex, Proe, Renic, Nurse, resultado de una importante alianza entre la Faciap y el Sebrae/PR.

- *Empreder (“Unir para crecer”):*

Incentivar la unión de micro y pequeños empresarios es uno de los objetivos del Proyecto Emprender, resultado de una importante alianza entre la Faciap y el Sebrae/PR.

Unidos en núcleos sectoriales vinculados a la Asociaciones Comerciales, las pequeñas empresas están pudiendo discutir los problemas de sus respectivos segmentos económicos, buscando mejoras y soluciones para sus negocios. El trabajo viabiliza la compraventa conjunta de insumo de materia prima y material administrativo, garantizando la reducción de costos para todas las empresas integrantes de los núcleos. La participación en Emprender es una manera eficaz de intercambiar experiencias y facilitar servicios.

Iniciado en Paraná a fines de 1999, el Proyecto ya envuelve más de 1.800 empresas, en 101 ciudades del Estado, distribuidas en 256 núcleos sectoriales.

Objetivos del Proyecto:

- Organizar las micro, pequeñas y medias empresas en núcleos sectoriales, dentro de las asociaciones comerciales, para discutir problemas comunes y buscar soluciones conjuntas;
- Contribuir para el desarrollo organizacional de las asociaciones comerciales, industriales y agropecuarias;
- Favorecer el asociativismo por medio del intercambio de experiencias
- Promover el desarrollo de segmentos económicos, atendiendo sus necesidades específicas;
- Impulsar la generación de empleo y la obtención de renta de las micro, pequeñas y medias empresas;
- Incentivar la búsqueda de nuevos mercados e innovaciones tecnológicas para las micro, pequeñas y medias empresas;
- *Capacitar:*

Capacitar es un programa que demuestra excelencia en la gestión que está siendo implantada sistemáticamente en las Asociaciones Comerciales de Paraná con el objetivo de estructurar y fortalecer esas entidades con el fin de que tengan aún más representatividad y fuerza en sus regiones.

La metodología Capacitar es aplicada en etapas y todo el trabajo es coordinado por los consultores regionales de Faciap. La primera fase de los trabajos consiste en el diagnóstico de la entidad, identificando potencialidades y dificultades. La etapa siguiente es la elaboración de planificación estratégica y financiera de la ACE.

Este programa ha causado un gran impacto en la Asociación, pues la planificación estratégica y financiera se traduce en un conjunto de instrumentos básicos para que estas entidades puedan tener mayor control de sus servicios, ofreciendo una atención aún más eficaz para los empresarios de sus ciudades.

Capacitar es un programa de referencia. Fue elegido en 2007 el mejor programa de cooperación entre entidades empresariales por el World Chambers Congress. El método de Capacitar ya fue implantado en Mina Gerais y en estados de la región Nordeste y los resultados son sorprendentes.

La meta de la Faciap es llevar el programa Capacitar a todas las Asociaciones Comerciales de Paraná.

- *IPPEX:*

El Instituto de Planificación y Promoción de Comercio Exterior (IPPEX) fue creado por la Federación de las Asociaciones Comerciales y Empresariales de Paraná en 2006, en virtud de la preocupación de la entidad en fomentar la búsqueda de nuevos mercados para los pequeños y medios empresarios paranaenses.

La misión del Instituto se viene cumpliendo a través de acciones prácticas ofrecidas a los empresarios, iniciativas que están ayudando a que las micro y pequeñas empresas se posicionen en el mercado internacional. Con énfasis en las exportaciones, el IPPEX tiene una estructura de apoyo a la empresas interesadas en desarrollar sus negocios y productos, facilitando no solo el acceso, si no también la continuidad de las negociaciones.

---

En el portal [www.ippex.com.br](http://www.ippex.com.br) el empresario cuenta con una serie de servicios como investigación de mercado, asesoría en servicios necesarios a las transacciones internacionales, evaluación productos y empresas para ingresar al comercio internacional. Uno de los grandes diferenciales del IPPEX es la emisión on-line de Certificado de Origen, hecha en un plazo máximo de 30 minutos.

Varios sectores pueden usufructuar de los servicios brindados por IPPEX, como las Asociaciones Comerciales, que actúan como agencias de desarrollo de la actividad exportadora en varias regiones del Estado, exportadores no regulares, exportadores regulares, artesanos, personas físicas, empresas prestadoras de servicio, instituciones de enseñanza, compañías de desarrollo local y regional, entidades empresariales y gubernamentales.

- *PROE (Programa de Complementación Educativa)*

El Instituto crea y fomenta la creación de proyectos y programas de capacitación y formación profesional para trabajadores y personas en formación, preparándolos para su integración en el mercado de trabajo y desarrollo de la visión empresarial. Moviliza, organiza y contribuye a la realización de los estudios de diagnóstico en Brasil, identifica el perfil de los trabajadores, personas en formación y las empresas. Desarrolla una incubadora de nuevas empresas y emprendimientos.

**Historia:** El IDR - Instituto de Desarrollo Regional, es un instituto sin fines de lucro, siendo su misión principal la promoción, a través de asociaciones, del desarrollo regional sostenible.

En septiembre de 2002, el IDR creó el Proe, un programa que se concibió con el objeto de integrar a las personas en el mercado laboral, especialmente los jóvenes y adolescentes y de realizar intercambios entre los trabajadores, estudiantes y empresas, de forma de contribuir al desarrollo económico y social.

Posteriormente, el IDR se asocia con ACIM - Asociación Comercial de Maringá- y aplica el programa a sus afiliados. A raíz del éxito obtenido a nivel municipal y regional, el IDR se propone una alianza con Faciap - Federación de Comercio y Asociaciones Empresariales de Paraná- con el objeto de distribuir el Programa a todas las asociaciones comerciales en el estado.

En 2004, dando continuidad al proceso de expandir el programa a nivel nacional, la CACB - Confederación de Asociaciones Empresariales de Brasil- y Faciap, con el consenso de IDR, crean el Instituto Proe, una organización que promueve el Programa de Complementación Educativa Proe.

#### **Instituto PROE**

El Instituto Proe es una persona jurídica de derecho privado, sin fines de lucro, con sede en la ciudad de Maringá, Estado de Paraná, y tiene por objetivo la integración de los ciudadanos al mercado de trabajo, especialmente jóvenes y adolescentes, realizando intercambios entre trabajadores, estudiantes y empresas, de manera de contribuir al desarrollo económico y social y combatir la pobreza.

**Misión:** Propiciar a la Sociedad servicios de integración entre la Educación y el Trabajo, con confiabilidad y seguridad, fortaleciendo el sistema de Asociaciones Comerciales de Brasil, a través de su Confederación y sus Federaciones Estaduales, uniendo empresas, instituciones de enseñanza y estudiantes, y siempre observando los principios de legalidad, moralidad, publicidad, economía, eficiencia y calidad.

- *RENIC (Red de Informaciones Comerciales).*

La RENIC – Red Nacional de Informaciones Comerciales- es el convenio que constituye una red de informaciones formada por Bases Centralizadoras Nacionales y otras entidades asociadas, representando los estados de Brasil.

Por eso, la RENIC posee la mejor y más completa información de crédito del país, ofreciendo a todo el mercado los mayores y mejores subsidios para la aprobación del crédito.

A través de las Bases Centralizadoras y Entidades asociadas en todo el país, la RENIC ofrece una gran línea de productos para atender el mercado: desde una simple información de cheque hasta de la más compleja información acerca de personas

---

jurídicas. Todo lo que el mercado puede llegar a querer para acompañar sus operaciones de crédito, RENIC lo proporciona.

La red nacional comprende más de 2.100 ciudades en 26 Estados, con acceso a informaciones sobre crédito, cheques y otros datos importantes para las transacciones comerciales.

- **NURSE (Núcleo de Responsabilidad Social y Sustentabilidad Empresarial)**

La Faciap - Federación de las Asociaciones Comerciales y Empresariales del Estado de Paraná- siempre bregó por el desarrollo sustentable de sus asociados y de la comunidad donde actúa. Desde su fundación, la cuestión social formó parte de sus trabajos, así como forma parte de los principios asociativistas.

Dando continuidad a sus proyectos, la Faciap incorporó los principios de responsabilidad social y sustentabilidad a su propósito estratégico como modelo de gestión. La misión es integrar acciones económicas, ambientales y sociales para un mismo fin, cual es, construir un futuro mejor para las próximas generaciones.

Con el Pacto Global, la Faciap asumió el compromiso de, por medio de su trabajo, sus negocios y su actuación de Responsabilidad Social, englobar los principios universales promovidos por la ONU – Organización de las Naciones Unidas- los cuales, en Brasil fueron vinculados a los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

La constitución del Núcleo de Responsabilidad Social y Sustentabilidad Empresarial – NURSE- tiene cómo objetivo organizar, validar y centralizar los programas y proyectos de Responsabilidad Social y Sustentabilidad desarrollados por la Federación y sus asociados, así como construir y mantener políticas socialmente responsables.

- **BRDE (Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul).**

EL BRDE es una institución financiera pública de fomento creada por los Estados de Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná el 15 de Junio de 1961. Organizado con autarquía interestadual, el Banco cuenta con autonomía administrativa y personalidad jurídica propia. Con autarquía, capital repartido igualmente entre los Estados Miembros, su acervo integra el patrimonio de esos Estados, que son subsidiariamente responsables por sus obligaciones.

Su área de actuación es la Región del Sur de Brasil, y por lo tanto, posee agencias en Porto Alegre (RS), donde también se encuentra su sede, en Florianópolis (SC) y Curitiba (Paraná). Cada agencia es responsable por la conducción de los negocios en el respectivo Estado. También posee Oficina de Representación Externa en Río de Janeiro (RJ) y Espacios de Divulgación en Passo Fundo (RS), Pelotas (RS), Lajeado (RS) y Caxias do Sul (RS )

Como instrumento gubernamental para la promoción del desarrollo de la Región, el BRDE financió en estos 48 años de actividad, un monto de US\$ 19,3 billones, induciendo inversiones totales de US\$ 37 billones, distribuidos entre más de 89 mil proyectos, de los que resultaron 1,3 millones de puestos de trabajo y un adicional de recaudación para los Estados controladores de aproximadamente US\$ 4,7 billones.

### **Administración**

La Administración se compone de BRDE CODESUL - Consejo de Desarrollo e Integración del Sur- su máximo órgano de dirección política y administrativa, por el Consejo de Administración, órgano de orientación y deliberación superior, y por un Directorio Colegiado.

### **El Consejo de Desarrollo e Integración del Sur:**

Está formado por los gobernadores de los estados de Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná y Mato Grosso do Sul. Sus miembros actuales son:

- **Río Grande do Sul**  
*Gobernador Yeda Crusius*
-

- **Santa Catarina**  
*Gobernador Luiz Henrique da Silveira*
- **Paraná**  
*El gobernador Roberto Requião*
- **Mato Grosso do Sul**  
*El gobernador André Puccinelli*

#### **Consejo de Administración**

El Consejo de Administración está formado por el Directorio de BRDE y dos representantes de cada Estado miembro designados por los respectivos Gobernadores, dejando a su presidencia del Director Presidente de BRDE.

Los representantes actuales de los Estados son:

- **Presidente:** Airtón PISSETTI CARLOS
- **Rio Grande do Sul**
  - César Mauricio Vargas Exenberger
  - Sergio Turra Francisco
- **Santa Catarina**
  - Sergio Rodrigues Alves
  - Alexandre Fernandes
- **Paraná**
  - Carlos Frederico Marés de Souza Filho
  - Odisnei Antonio Bega

#### **Inteligencia Comercial**

En este apartado, lo que se pretende es dar un panorama general acerca de los mercados objetivos, como así también perfiles sectoriales vinculados a los sectores metalmeccánica y alimenticios. Se caracteriza el sector, canales de distribución y comercialización, destinos de la producción, socios comerciales, etc.

Como complemento, se evaluaron sectores con mayor potencial para Santa Fe, a los efectos de incrementar la participación de la Provincia en ambos mercados.

#### **INFORME PAIS: República de Brasil**

La República Federal de Brasil ocupa la parte centro-oriental de América del Sur, con una superficie total de 8.547.403 Km<sup>2</sup>, lo que representa el 47,7% de dicho subcontinente. Brasil es el quinto país más grande del mundo, por detrás de la Federación Rusa, Canadá, China y Estados Unidos. Limita al este con el Océano Atlántico (con 7.367 Km. de litoral) y, de norte a sur, con la Guayana Francesa, Surinam, Guayana, Venezuela, Colombia, Perú, Bolivia, Paraguay, Argentina y Uruguay. Sólo dos Estados suramericanos carecen de frontera con Brasil: Chile y Ecuador.

El país puede dividirse en cuatro grandes regiones naturales:

- Al norte se halla la vasta cuenca amazónica, con llanuras y mesetas de baja altitud.
  - El Nordeste es una zona de mesetas sedimentarias poco elevadas, con variaciones más pronunciadas en el clima: húmedo en el litoral, seco y caluroso en el interior (sertão).
  - El centro-oeste lo ocupa el Mato Grosso, una región de altas mesetas (de 500 a 1.000 m) y valles, de clima tropical.
  - Al sur se extiende una accidentada región que va allanándose hasta convertirse en pampa en la frontera con Uruguay. El clima se caracteriza aquí por sus estaciones muy marcadas, verano caluroso e invierno muy templado, elevada pluviosidad. En el sudeste del país, una serie de cordilleras (Serra do Mar), paralelas al Atlántico, separa
-

una estrecha y húmeda llanura litoral del interior del país, dificultando las comunicaciones.

### **Población, etnias, densidad demográfica y tasa de crecimiento**

Según el último censo efectuado por el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE), en el año 2000, Brasil tenía una población oficial de 169,799 millones de habitantes, lo que representaba aproximadamente el 50% de la población total de América del Sur. La población estimada a 2010 es de 193 millones de habitantes. Brasil es así el quinto país más poblado del mundo y el primero de América del Sur.

Sin embargo, posee una baja densidad demográfica, cifrada en 2009 en 22,5 habitantes por km<sup>2</sup>, frente a los 40 habitantes por km<sup>2</sup> que presenta la media mundial. Esta población se concentra principalmente en el litoral, por razones históricas, y en las regiones metropolitanas, por razones sociales y económicas, por lo que la densidad está bastante diferenciada por regiones: mientras la región Norte tiene una densidad de cerca de 4 habitantes por km<sup>2</sup>, la región Sudeste (São Paulo, Minas Gerais y Rio de Janeiro) alcanza los 83 habitantes.

Resulta, no obstante, significativa la caída de la tasa de crecimiento de la población, que ha pasado del 3% de media anual en la década de los 60, hasta el 2% en la década de los 80 y el 1,6% en los 90. En 2006, la tasa de crecimiento medio anual fue de tan solo el 1,2%. Esta ralentización del crecimiento demográfico es resultado del rápido proceso de urbanización - que ha hecho aumentar la población urbana desde el 78,4% de 1996 hasta el 82,8% actual -, las mejoras en la educación y una política activa de planificación familiar de los últimos gobiernos brasileños.

El pueblo brasileño está formado por la mezcla de diversas razas; indígenas, europeos, africanos y, en menor medida, asiáticos. El mestizaje es un hecho diferencial de la población brasileña, y ha sido muy intenso ya desde el inicio del proceso de colonización por parte de los portugueses en 1500 y hasta su independencia, en 1822. Con la esclavitud negra, iniciada en la segunda mitad del siglo XVI, 3 millones de africanos llegaron a Brasil, hasta que el tráfico de esclavos fue prohibido, en 1850. Esto provocó que en la actualidad, los negros y mulatos sean el 45% de los brasileños. A partir de la segunda mitad del siglo XIX, 5 millones de inmigrantes europeos y asiáticos entraron a Brasil, para sustituir el trabajo esclavo. De Europa llegaron principalmente italianos y portugueses. De Asia llegaron pobladores árabes (libaneses y sirios) y, a partir de 1908, japoneses. Brasil tiene, hoy, la más numerosa población de origen japonés en el mundo, con 1,6 millón de descendientes.

### **Población urbana y de las principales ciudades:**

Como ya se ha mencionado, la distribución de la población no es uniforme, ya que se localiza generalmente a lo largo de la costa atlántica, desde el extremo Norte hasta el extremo Sur. La mayor concentración se produce en el Estado de Sao Paulo, con más de 40 millones de habitantes, de los cuales más de la mitad residen en la capital, considerada la tercera ciudad más poblada del mundo, y su periferia. La tasa de urbanización se sitúa en 82,8%, siendo las principales ciudades:

Sao Paulo:	11,00 millones de habitantes
Rio de Janeiro:	6,16 millones de habitantes
Salvador:	2,94 millones de habitantes
Brasilia:	2,56 millones de habitantes
Fortaleza:	2,47 millones de habitantes
Belo Horizonte:	2,43 millones de habitantes
Curitiba:	1,83 millones de habitantes
Manaus:	1,70 millones de habitantes
Recife:	1,55 millones de habitantes
Porto Alegre:	1,43 millones de habitantes

**Distribución de la población por edades y sexos:** La esperanza de vida al nacer, según estimaciones de 2007, alcanzaba los 72,6 años (71,2 en 2005). Aunque la

---

población es todavía joven, la media de edad se está incrementando, en consonancia con lo que ocurre en otros países del área. Con todo, durante las próximas cuatro décadas la mayoría de la población tendrá entre 15 y 44 años, lo que representa uno de los mayores mercados de trabajo y consumo de América. La distribución de la población por sexos es uniforme, siendo el 49,2% de la población hombres, y el 50,7% mujeres.

**PIB per cápita:** Desde los años 90 Brasil viene registrando positivos cambios sociales, con un descenso de la mortalidad infantil y el analfabetismo, y cierta mejora de la renta y la educación, que han permitido reducir la pobreza de forma considerable. El PIB per cápita fue de US\$ 10.295 en 2007. La Renta Nacional Bruta per cápita fue de US\$ 5.910. De acuerdo con los datos de 2008, el PIB per cápita ese año habría alcanzado los 8.297 US\$. Actualmente se encuentra en el orden de los 10.296 US\$.

El departamento de desarrollo de las Naciones Unidas (United Nations Development Programme) ha clasificado a Brasil como un país con un alto nivel de desarrollo humano, ocupando éste el puesto 70 en un ranking de 170 países. A pesar de estos avances que han mejorado las condiciones de vida, los niveles de pobreza y las diferencias de renta aún son altos. El Banco Mundial estima que, en 2007, un 22% de la población vivía por debajo del umbral de la pobreza, situado en US\$ 2 al día. El Índice de Gini cayó un 7% entre el último trimestre de 2002 (0,540) y el primer trimestre de 2008 (0,502). Esta caída se explica por el crecimiento casi cinco veces mayor de las ganancias de la población de renta más baja. En efecto, entre 2003 y 2007 el 10% de los ocupados con salarios inferiores tuvieron un aumento de renta del 22%, mientras que en el extremo opuesto, el aumento de renta del 10% de la población con salarios más altos fue de sólo un 4,9%. La política de aumento del salario mínimo (aumento de 107,5% desde el inicio del gobierno de Lula) y los programas de transferencia de renta son apuntados como la principal causa responsable por estas variaciones. Las previsiones del Ipea son que Brasil llegaría a diciembre de 2010, fin del gobierno de Lula, a un Índice de Gini de 0,490, el menor desde 1960 (0,50). El estudio indica también que el ritmo al que está disminuyendo la desigualdad en Brasil - 0,7 punto de Gini al año -, es superior al que tuvieron los países de la OCDE en la época en la cual desarrollaron el estado del bienestar, salvo España, cuyo ritmo fue superior (0,9 punto anual).

No obstante lo anterior, Brasil es todavía es un país con claras deficiencias educativas y sanitarias, pero sobre todo con una desigual distribución de la renta. Esta desigual distribución de la renta también se da a nivel geográfico. De este modo, según los últimos datos disponibles (2006), la suma de la participación de los siete mayores Estados en la economía brasileña - São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Rio Grande do Sul, Paraná, Bahia e Santa Catarina - representa el 75% del total de la economía brasileña. Los habitantes de la región sudeste cuentan con cuatro veces más de renta que los del Nordeste. Entre los Estados, el más rico del país es São Paulo, cuyo PIB representa el 33,9% del total, mientras que el Estado más pobre, Roraima, situado en la región norte, apenas llega al 0,15% del PIB brasileño.

### **Población Activa**

En los últimos años la tasa de paro urbano, único dato del que se tienen cifras fiables, ha venido reduciéndose. En efecto, gracias a la reactivación económica, la tasa de paro que hace cuatro años se situaba en cifras cercanas al 13%, concluyó 2008 en el 6,8% de la población activa. Así, la tasa media de desempleo anual se situó en 7,9%, disminuyendo significativamente respecto al 9,3% de media registrado en 2007. No obstante, estos datos no muestran la realidad actual del mercado de trabajo brasileño. Hay que tener en cuenta que las cifras generales de paro no reflejan los detalles de una realidad, en muchos aspectos dramática. De este modo el paro llega a niveles muy superiores en las favelas situadas en la periferia de las grandes ciudades.

Asimismo, cabe reseñar el elevado peso que todavía tiene la economía informal. Un estudio realizado por el IBRA junto con el Instituto ETCO, indica que en 2007 la

---

economía sumergida creció un 8,7%, mientras que la economía formal se expandió un 5,7%. El estudio apunta que este mayor crecimiento es fruto de diversos factores entre los que destaca la rigidez del mercado de trabajo, la fuerte carga tributaria y la menor participación de las exportaciones en el crecimiento del PIB (una mayor participación de las exportaciones en PIB tiende a reducir la economía informal, ya que la actividad exportadora se encuentra extremadamente regulada).

En cuanto a la ocupación por sectores, el sector primario emplea al 21% de la población ocupada. La industria, por su parte, tiene una participación del 15% en el total de empleados. Finalmente el sector servicios emplea al resto de la población ocupada.

### **Organización político-administrativa**

- **Gobierno, partidos políticos y Parlamento:** Brasil es una República Federal formada por la "Unión" de 26 Estados y el Distrito Federal, donde radica la capital del país, Brasilia. La actual Constitución, aprobada en 1988, garantiza la independencia de los poderes ejecutivo, legislativo y judicial y establece un régimen de gobierno presidencialista, en el que las figuras del Presidente del Gobierno y de Jefe del Estado coinciden. El Presidente es elegido por sufragio universal para un periodo de cuatro años y, desde la reforma constitucional de junio de 1997, puede ser reelegido por un segundo mandato, igual que los gobernadores de los Estados y los alcaldes.

El poder legislativo es bicameral. Por una parte, se encuentra el Senado Federal, compuesto por 81 senadores elegidos por periodos de 8 años según el principio mayoritario, a razón de tres por cada uno de los 26 Estados más el Distrito Federal. Esta Cámara se renueva cada cuatro años en 1/3 y 2/3 de forma alterna. Por otra parte, la Cámara de los Diputados cuenta con 513 miembros, elegidos por sufragio universal directo cada cuatro años, en número proporcional a la población de cada estado, con un máximo de 70 y un mínimo de 8 diputados cada uno. Las elecciones para ambas Cámaras son simultáneas.

Existe en Brasil un gran número de partidos políticos. Los principales son: Partido dos Trabalhadores (PT), Partido do Movimento Democrático Brasileiro (PMDB), Partido da Social Democracia Brasileira (PSDB), Partido Demócrata (DEM), Partido Progressista (PP), Partido Socialista Brasileiro (PSB) y Partido Democrático Trabalhista (PDT). La estructura de partidos se encuentra muy atomizada, con escasas diferencias ideológicas entre ellos, y sin clara hegemonía de ninguno, lo que lleva a menudo a la formación de gobiernos de coalición, que suelen ser inestables. Esto es lo que ocurrió con el primer Gobierno de Luiz Inácio Lula da Silva, que tuvo que pactar con otras fuerzas políticas para poder garantizar la gobernabilidad del país en el periodo 2003-2006. En el segundo mandato de Lula el PMDB se convirtió en el partido más importante en el Congreso (89 diputados) y en el Senado (18 escaños). También consiguió el mayor número de Gobernadores de Estado (7 de un total de 27).

- **Gobiernos estatales:** La organización de los gobiernos estatales es similar a la del Gobierno Federal. Al frente de cada estado se encuentra el Gobernador, que es elegido por sufragio directo por un periodo de cuatro años. Debido al carácter Federal de Brasil, los diferentes Estados cuentan con Asambleas Legislativas, que representan el poder legislativo de cada Estado y están formadas por diputados elegidos por sufragio universal cada 4 años, en un sistema unicameral. Los gobiernos estatales tienen atribuciones en materia de recaudación de impuestos (recaudan una serie de impuestos especiales y complementan los federales), energía, presupuestos, política social, tributaria, de transportes y cultural y, en general, todas las competencias relativas a la gobernabilidad del territorio, siempre y cuando éstas no interfieran con las reservadas al Gobierno Federal.
-

La Constitución define el municipio como entidad autónoma con autoridad sobre su organización, administración y recaudación de impuestos. El poder ejecutivo es ejercido por el Alcalde (Prefeito), cuya elección se lleva a cabo de igual forma que la del Presidente y los gobernadores. Las Cámaras Municipales constituyen el poder legislativo municipal. Sus competencias están limitadas al ámbito municipal y también son elegidas por periodos cuatrienales. Sus atribuciones son las relativas a la administración de los servicios públicos de ámbito municipal en las áreas sanitaria, educativa, cultural y de transportes.

➤ **Administración Económica y Comercial (distribución de competencias)**

Son básicamente cuatro los Ministerios que se ocupan de asuntos económicos y comerciales en Brasil. En materia de comercio exterior los cuatro tienen competencias, si bien las principales son ejercidas por el Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior (MDIC) y por el Ministerio de Relaciones Exteriores (MRE).

➤ **Relaciones internacionales / regionales**

Desde su independencia, el 7 de septiembre de 1822, Brasil ha tomado parte activa en las relaciones internacionales en todos los ámbitos, habiendo suscrito todos los tratados más importantes de la comunidad internacional. La Constitución Federal Brasileña de 1988 atribuye al Congreso Nacional la competencia para “resolver definitivamente sobre tratados, acuerdos o actos internacionales que conlleven compromisos onerosos para el patrimonio nacional”.

Brasil fue miembro fundador de la Sociedad de Naciones en 1919, y fue asimismo uno de los Estados fundadores de la Organización de las Naciones Unidas en 1948; el representante brasileño fue el primer Presidente de la Asamblea General de la ONU (por tradición, hasta hoy, Brasil es el país que inicia los debates en todas las reuniones ordinarias anuales de la Asamblea).

Brasil es miembro de la OMC, FMI, BIRD y Banco Interamericano de Desarrollo. Brasil no es miembro pleno de la OCDE pero sí observador en algunos de sus Comités (Comercio, Desarrollo, Comité de la OCDE). En el contexto de la Ronda Doha de la OMC, Brasil formó, junto con otros países en desarrollo el G-20, que busca, en lo esencial, eliminar los subsidios agrícolas en los países desarrollados y forzar la apertura de los mercados agrícolas de éstos. En la práctica, Brasil ejerce de coordinador del grupo.

En lo que a las relaciones dentro de la región se refiere, tras su reelección para un segundo mandato, el Presidente Lula confirmó que la máxima prioridad de política exterior para Brasil iba a continuar siendo América del Sur y especialmente MERCOSUR.

Las elecciones presidenciales del 3 de octubre 2010 podrían marcar una diferencia muy importante en este aspecto. La candidata oficialista, Dilma Rouseff, pretende continuar con la actual política regional del gobierno. Su principal contrincante y candidato por el Partido de la Social Democracia Brasileña (PSDB), José Serra, no comparte las prácticas del Presidente Lula para con el MERCOSUR, pretendiendo la flexibilización del bloque y manifestándose abiertamente en contra; argumentando que el bloque “es una farsa y una barrera para Brasil”.

Brasil es, junto con otros diez países de América Latina, miembro fundador de la Asociación Latinoamericana de Integración ALADI, instaurada por el Tratado de Montevideo en 1980, acuerdo marco que establece instrumentos para la liberalización del comercio entre sus miembros.

En la cumbre de Brasilia de mayo de 2008 se firmó el Tratado Constitutivo de la Unión del Sur (UNASUR), cuyo nombre anterior era Comunidad Sudamericana de Naciones (CASA). En la reunión de Isla Margarita de abril de 2007, se decidió cambiar el nombre de la CASA, rebautizándola como UNASUR. En 2004 doce países sudamericanos (los miembros de Mercosur y de la Comunidad Andina de Naciones, además de Chile, Surinam y Guyana)

firmaron la Declaración de Cuzco por la cual se crea una Comunidad Sudamericana de Naciones que, sobre la base de las instituciones regionales existentes, busca crear un espacio sudamericano en lo político, social, ambiental y de infraestructura que fortalezca la identidad propia de América del Sur.

La Organización del Tratado de Cooperación Amazónica (OTCA), constituida en 1998 por el Protocolo de Enmienda al Tratado de Cooperación Amazónica de 1978 tiene su sede en Brasilia. La OTCA, que cuenta con ocho miembros, tiene como misión principal coordinar políticas para preservar la región amazónica y promover su desarrollo.

Brasil pertenece al Grupo de Río desde su creación, en 1986. Se trata de un mecanismo permanente de consulta y concertación política regional. Entre otras iniciativas, el Grupo de Río mantiene un diálogo político con la UE.

Brasil es miembro de la Organización de Estados Americanos (OEA) desde su fundación en 1948.

### **Estructura de la economía.**

La economía brasileña ha experimentado profundos cambios estructurales a lo largo del siglo XX. Ha pasado de ser un país fundamentalmente agrícola a ser un país en el que, aunque el sector primario continúa teniendo cierto peso en la economía (6,7% del PIB en 2008) - especialmente en las cuentas externas - pero que ha desarrollado una fuerte base industrial, cada vez más amplia y diversificada, gracias a la política de industrialización iniciada en los años 30. A esta política de industrialización le siguió un rápido crecimiento conocido como el "milagro económico" que provocó una concentración desigual de recursos y población, que ha llevado a que entre Sao Paulo, Río de Janeiro y Minas Gerais se genere el 54% del PIB brasileño. Tras esta etapa, Brasil sufrió en 1973 y en 1981-83 dos graves crisis con tasas de crecimiento negativas, inflación de tres dígitos y aumento de los déficit interno y externo. Para solventar las graves crisis se pusieron en marcha cinco planes de estabilización, que no tuvieron éxito alguno, ya que en 1990-92 se volvieron a registrar cifras negativas de crecimiento y la inflación continuaba sin control. Finalmente, en julio de 1994, a iniciativa del entonces Ministro de Hacienda, Fernando Henrique Cardoso, se puso en marcha el Plan Real, que incluía una política económica contractiva, importantes rebajas arancelarias, desindización de los salarios y la creación de una nueva moneda, el Real, que inicialmente cotizó a la par con el dólar. Esta estrategia tuvo un efecto espectacular sobre la inflación que del 2500% de 1993 pasó al 2,49% en 1998. Desde entonces, han primado las políticas monetaria y fiscal restrictivas basadas en unos elevadísimos tipos de interés, que llegaron a rozar el 50% en 1994 y el 40% en 1997, así como en una elevada carga tributaria, que entre 1987 y 2003 pasó del 23,8% al 35,7% del PIB, acompañada de un importante grado de austeridad en cuanto a gasto público.

Tras la llegada del Presidente Lula al poder en 2002, se ha intentado compatibilizar esa política económica ortodoxa con medidas asistenciales de carácter redistributivo (como el programa Bolsa Familia, ya puesto en marcha por el gobierno anterior). En lo que se refiere a la política económica reciente, se pueden diferenciar dos fases, que se corresponderían, "grosso modo", con los dos gobiernos Lula. La primera, durante el primer mandato (2002-2006), habría tenido como objetivo prioritario lograr la estabilidad macroeconómica mediante la corrección de los desequilibrios de algunos indicadores, como la inflación, a través de la combinación de una política monetaria restrictiva y fiscal contractiva. La corrección de los desequilibrios se habría logrado a costa de un crecimiento modesto.

Alcanzada dicha estabilidad macroeconómica, el gobierno actual tiene por objetivo acelerar el crecimiento mediante un ambicioso programa de inversiones públicas: El Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC), que contempla inversiones en infraestructuras, medio ambiente y energía, fundamentalmente. Y ello sin dejar de mantener bajo control los principales indicadores de la economía, lo que explica que el

---

tipo de interés básico de Brasil sea el más alto del mundo en términos reales. De la misma manera, la carga tributaria – superior al 36% del PIB en 2008 - también se sitúa entre las más altas del mundo, comparable a la de países que ofrecen una elevada cobertura en cuanto a servicios públicos de calidad, lo que no ocurre en Brasil, debido a la diferente composición del gasto público brasileño y a las ineficiencias del sistema.

La economía brasileña ha crecido a tasas consideradas elevadas durante los últimos años, en comparación a las tasas verificadas en las últimas tres décadas. Así, si entre 1990 y 2003, el crecimiento fue errático y en media inferior al 2,7% anual, durante los últimos cinco años, durante los últimos cinco años la economía brasileña ha registrado un crecimiento medio del 4,7%. Las proyecciones para 2010 continúan siendo favorables; y las preliminares previsiones de crecimiento de 6,5% para 2010 ya tuvieron ascendentes y fueron elevadas a un 7,2%.

Como no podía ser de otra forma, la economía brasileña sufrió las consecuencias de la crisis financiera internacional. De enero a septiembre de 2008, el Producto Interno Bruto (PIB) crecía a un ritmo de 6,4%, impulsado por el consumo interno, como venía aconteciendo en años anteriores. Sin embargo, entre octubre y diciembre, los efectos de la crisis mundial llegaron con fuerza y la economía cayó un 3,6% en el último trimestre en relación al trimestre anterior, debido principalmente a la contracción de la industria, que cayó un 7,4%. Con todo, la economía brasileña en el conjunto de 2008 creció y la tendencia sigue a medida que se van mitigando los efectos mundiales. La economía brasileña, que parecía no ser afectada por la crisis internacional, se ha visto inmersa en ella, con cierto retraso. Con la contracción del crédito, la caída en la confianza de empresarios y trabajadores y la perspectiva de empeoramiento del mercado laboral, una fuerte desaceleración de la demanda interna en 2009 fue inevitable. La destrucción de empleo entre 2008 y 2009 (más de 700.000 puestos de trabajo) tuvo impactos sobre la demanda.

#### **Principales sectores de la economía**

➤ **Agrícolas y de consumo:** En conjunto, la participación del sector agropecuario en el PIB brasileño fue del 6,7% en 2008, porcentaje que viene reduciéndose desde 2003, cuando representaba el 7,4% del PIB. Con todo fue el sector primario el que registró un mayor dinamismo en 2008, con un crecimiento del 5,8% en relación a 2007, por delante del sector terciario y la industria, que presentaron aumentos de 4,8% y 4,3% respectivamente. Este crecimiento del PIB agrícola se explica por la cosecha récord de 144 millones de toneladas de granos en 2008 y la entrada en operación de varios frigoríficos de aves y porcinos.

La agricultura y la ganadería son consideradas cada vez más como un sector estratégico para la economía brasileña, tanto por su alta propensión exportadora como por su importancia como empleador en áreas rurales (ocupa entorno a 19 millones de personas, lo que representa el 21% de la población ocupada). Actualmente Brasil, que posee el 22% de las tierras cultivables del planeta, destina a la agricultura 64 millones de hectáreas. Es el tercer exportador mundial de productos agrícolas. Es el mayor productor mundial de café, zumo de naranja y azúcar, y el 2º mayor productor de soja y el primero en la exportación de esa oleaginosa. Otros cultivos brasileños de relevancia son el maíz, el tabaco, las frutas tropicales, el trigo, el cacao y el arroz. En 2008 las exportaciones brasileñas de productos básicos (incluyendo combustibles) se situaron en torno a los 72.700 millones de dólares, lo que supone un 36% del total de las exportaciones. La cifra viene incrementándose de año en año, a la vez que se diversifican los mercados de destino, fruto del esfuerzo exportador que está realizando el país. De hecho, en 2008 las exportaciones de productos básicos han registrado un aumento del 28,5% respecto a 2007.

De cara al futuro, el mayor y principal reto al que se enfrenta el sector agrícola brasileño es el de mantener el ritmo de modernización iniciado, al mismo tiempo

---

que se incrementa la producción y su capacidad exportadora. Por otra parte, Brasil está afrontando también el reto de desarrollar la agricultura de pequeña explotación, que todavía sufre problemas de escasa capitalización y mecanización y de difícil acceso a los mercados nacionales e internacionales, así como de mejorar el reparto de la tierra, para garantizar el sustento de las comunidades rurales en el marco de la reforma agraria, que desde 1995 cuenta con varios programas de desarrollo del mundo rural.

Brasil es el segundo mayor productor mundial de carne de vacuno y el tercero de carne de pollo, y el primer exportador mundial de estos productos. Brasil cuenta con 220 millones de hectáreas de pastos - área que tiende a expandirse, en muchas ocasiones mediante la deforestación ilegal - y posee la segunda mayor cabaña de ganado vacuno del mundo, con más de 200 millones de cabezas. A raíz de las crisis provocadas por enfermedades en los rebaños de los mercados de exportación e importación, el sector ganadero se ha revelado como un sector con enorme potencial, dada su ventaja comparativa. Con todo, adolece de varios problemas, como la baja productividad - derivada del carácter extensivo de las explotaciones -, la deforestación ilegal con el fin de ampliar el área de pastos y su imperfecto sistema de rastreabilidad (SISBOV), que constituye un serio obstáculo para la exportación a zonas como la Unión Europea (destinataria de un tercio de toda la carne vacuna exportada por Brasil).

El sector pesquero en Brasil está poco desarrollado, a pesar de contar con 7.408 Km. De litoral. Sus costas albergan una gran diversidad de especies presentando un frágil equilibrio medioambiental lo que dificulta la pesca de bajura. En alta mar la productividad aumenta pero se sigue practicando esencialmente la pesca artesanal. Por su parte, la piscicultura también está poco desarrollada, aunque ofrece un importante potencial de desarrollo.

- **Industriales y de servicios:** La época de oro de la industria brasileña se produjo a partir de la Segunda Guerra Mundial y duró hasta las crisis petroleras de 1973 y 1979, que marcaron el inicio del deterioro económico del país. Durante esta época de crecimiento, Brasil se transformó en un país industrial, con tasas de crecimiento de la industria por encima del PIB, gracias a la Política de Sustitución de Importaciones. A partir del Plan Collor, plan de estabilización de la economía de 1990, Brasil empieza a abrirse al exterior y ello genera la desaparición de muchas empresas ineficientes que no supieron adaptarse a las exigencias de competitividad de un mercado más abierto. Fue una época de profunda transformación a la que siguió el Plan Nacional de Desestatización, por el que se privatizaron la mayoría de empresas estatales siderúrgicas, petroquímicas, y de telecomunicaciones, entre otras.

Las industrias de base (acero, aluminio, química pesada, cemento, cristal, papel, etc.) están sólidamente establecidas, generando buena parte de ellas importantes ingresos por exportaciones e incluso con inversiones en terceros países. Destacan por su dinamismo los sectores de cuero, calzado, la construcción mecánica, la química y la electrónica y, sobre todo, el de automoción.

El sector industrial ha tenido un peso importante en la economía durante los últimos años, un 28% del PIB de 2008 proviene de este sector. Además ha venido registrando elevadas tasas de crecimiento, cercanas al 7%. No obstante, en el último trimestre de 2008 se ha producido una disminución cercana al 20% de la producción industrial entre septiembre y diciembre, lo que ha producido una contundente contracción del PIB industrial (7,4% en el trimestre).

La industria siderúrgica es una de las más tradicionales de Brasil. La privatización del holding Siderbras, a mediados de los 90's permitió la renovación del sector, que estaba entrando en declive debido a la falta de inversiones. Hoy en día se ha convertido en una industria competitiva, con plantas modernas y uno de los costes más bajos entre los principales países productores.

---

En lo que se refiere a la automovilística, Brasil está ascendiendo rápidamente en el ranking mundial de los productores de vehículos, aprovechando la expansión de los mercados emergentes en esta industria. De acuerdo con los datos de la Anfavea (Asociación Nacional de Fabricantes de Vehículos Automotores); Brasil es el quinto mayor mercado mundial, solo por detrás de Estados Unidos, China, Japón y Alemania. En cuanto a producción, Brasil consolida año a año posiciones en el ranking. Desde 2007 se encuentra año a año entre el quinto y sexto lugar.

Las industrias agroalimentaria y la textil son las más antiguas del tejido industrial brasileño, representando aproximadamente un 4% y un 3% del PIB respectivamente. Ambas son poco productivas y están necesitadas de inversión para la modernización de equipos. Este hecho, unido a su fuerte potencial, ha incentivado la entrada en el mercado de grandes empresas multinacionales extranjeras, sobretodo en la industria agroalimentaria.

Desde 1995 el sector minero ha sufrido una importante transformación como fruto de una reforma constitucional que permitió la participación de empresas extranjeras en el mismo, hasta entonces reservado a empresas brasileñas. Como complemento a esta política más abierta para el sector minero, en mayo de 1997 se privatizó la empresa de minería pública Companhia Vale do Rio Doce (CVRD). Como consecuencia de este proceso, se ha producido un importante crecimiento de la inversión en el sector al tiempo que un número creciente de empresas extranjeras han puesto de manifiesto su interés en iniciar operaciones en Brasil, por su cuenta o en acuerdos con CVRD. De cara al futuro, el sector tiene un potencial de desarrollo importante, basándose en su potencial de exportación. Sin embargo, para que el sector desarrolle toda su capacidad, sería necesario que el entorno regulador del mismo estuviese más desarrollado y fuese más transparente. Para ello se está contemplando la posibilidad de la creación de una Agencia Reguladora, a imagen y semejanza de las ya desarrolladas para los sectores eléctricos, de hidrocarburos y de telecomunicaciones. Cabe destacar también que el Departamento Nacional da Produção Mineral (DNPM) ha elaborado un Plan Plurianual para la minería brasileña. Dicho plan incluye proyectos de inversión, aumento de la producción y apoyo a la exportación y se extiende hasta este año.

En el ámbito energético, hay que señalar que Brasil posee una de las matrices energéticas más limpias del mundo. La participación de las energías renovables en el total de la energía primaria ofertada es del 46,4%, frente a una media mundial del 12,7%. Pero si hablamos de generación de energía eléctrica, Brasil produce en un 89,8% energía limpia, en su gran mayoría procedente de centrales hidráulicas (85,6%), al ser un país con grandes recursos hídricos. La energía generada a partir de biomasa (quemado de leña, bagazo de caña y demás materia orgánica) y la energía eólica todavía no aportan un porcentaje significativo aunque su peso ha crecido en los últimos años.

Brasil cuenta con importantes reservas de petróleo y gas natural - 14.800 millones de barriles y 498.157 millones de m<sup>3</sup> respectivamente -. Reservas que no han dejado de aumentar en los últimos años, debido al descubrimiento de nuevos yacimientos en la plataforma marítima brasileña. Gracias a estos hallazgos, Brasil llegó en 2006 a la autosuficiencia petrolífera, aunque no conseguirá explotarlos hasta 2013. Cabe destacar el descubrimiento, anunciado por el gobierno brasileño a finales de 2007, de un campo de petróleo de 112.000 km<sup>2</sup>, cuyas reservas actualmente se estiman entre los 30.000 y los 100.000 millones de barriles. Con la incorporación de las reservas de este campo, Brasil se encontraría entre los siete primeros países del mundo en el ranking de productores de crudo (antes de este descubrimiento ocupaba el puesto veinticuatro). Al igual que este nuevo yacimiento, el grueso de la producción brasileña de crudo procede de la explotación de pozos marinos situados a más de 1.000 metros de profundidad, lo que ha obligado a Petrobrás a desarrollar una

---

tecnología altamente innovadora, encabezando la producción mundial de petróleo en esas condiciones.

Durante los últimos años fue ampliada la red eléctrica, mejoraron las líneas de transmisión y aumentó el número de centros generadores de energía, consolidándose la política del gobierno para el desarrollo energético del país. Para el sector de la transmisión eléctrica, 2008 fue uno de los años más prolíficos en cuanto a licitaciones públicas. Solamente en ese año, el gobierno federal licitó más de 6000 km de líneas de transmisión y casi un centenar de subestaciones. Con la privatización de importantes compañías de generación y distribución de energía, los equipos e instalaciones están siendo modernizados y la eficiencia del suministro energético está mejorando.

Probablemente, el punto más débil del sistema energético brasileño se encuentre en el sector del gas. Actualmente, Brasil cubre alrededor del 50% de sus necesidades de gas con importaciones de Bolivia, país que está encontrando serias dificultades para cumplir su contrato de suministro, tras la nacionalización del sector realizada en 2006 – en la que la brasileña Petrobrás fue uno de los grandes damnificados – y la consiguiente paralización de las inversiones. Desde entonces, son constantes los problemas, lo que está acelerando la búsqueda de nuevos socios para el suministro energético. Con todo, Brasil continúa siendo el principal cliente de Bolivia - de los 40 millones de metros cúbicos diarios que produce el país andino, Brasil compra 30 millones diarios -, por lo que a finales de 2007 Petrobrás anunció nuevas inversiones en el país andino, por un valor estimado de 750 millones de dólares, con el fin de garantizar el suministro en el futuro.

En el año 2008, Brasil, implementó el funcionamiento de un terminal de GNL (gas natural licuado) en el puerto de Pecém, mientras que otra planta ubicada en Río de Janeiro se encuentra en su etapa final de construcción. Estos proyectos, junto con una tercera planta en el sur del país, permitirán superar cualquier problema de gas regional y se prevé que estas nuevas inversiones permitirían incluso que Brasil se transforme en abastecedor de Argentina y Uruguay.

Otras industrias a destacar en el panorama industrial brasileño son las de construcción, muebles, juguetes, industria papelera e industrias naval y aeronáutica. Todas ellas se encuentran en un proceso de modernización y adaptación al entorno cada vez más competitivo. Las industrias que se han mostrado más dinámicas en los últimos años son la industria del automóvil, máquinas y equipamientos, alimentos, otros productos químicos y material electrónico y equipamiento de comunicaciones. Por otra parte, cabe destacar que Brasil es el 5º exportador mundial de zapatos y el 4º mayor productor de aeronaves comerciales del mundo gracias a la tecnología desarrollada por la empresa Embraer, tanto en el campo civil como en el militar y que la industria química brasileña es importante a escala mundial.

A partir de la década de los setenta, el sector terciario brasileño experimentó una fuerte expansión, debido en gran parte al proceso de urbanización e industrialización del país. La tendencia de crecimiento observada en los últimos años ha continuado, con un crecimiento promedio del 5%. Con ello, el sector servicios ya representa más del 65% del PIB, aunque la existencia de un importante volumen de economía sumergida (oficialmente estimado en un 8,4% del PIB), hace difícil el cálculo exacto de la verdadera dimensión del sector terciario brasileño.

El turismo representa todavía un volumen de negocio muy por debajo de lo que cabría esperar de un país con los atractivos que ofrece Brasil. La inseguridad ciudadana, la falta de mano de obra especializada, la falta de know-how turístico y la deficiencia de infraestructuras son factores que perjudican al sector. Después del descenso en el número de turistas extranjeros sufrido en 2002, como consecuencia de la crisis Argentina y del 11 de septiembre, a partir del 2003 comenzó una tímida recuperación que llevó hasta los 5,35 millones de

---

turistas en el año 2005; recuperación que no se mantuvo en el año siguiente, cuando el número de visitantes extranjeros apenas superó los 5 millones.

De los 130 países analizados en el Informe de Competitividad de Viajes y Turismo 2008, divulgado por el Fórum Económico Mundial, Brasil es el 49º país más atractivo para inversiones en el sector turismo. Entre los países de América Latina, Brasil se sitúa en la cuarta posición por detrás de Barbados, Costa Rica y Puerto Rico. Un cambio en la metodología de cálculo del ICTV (Índice de Competitividad de Viajes y Turismo), elevó la clasificación del país en 10 posiciones – en 2006 se situó en el puesto 59 de la lista. Las mejores puntuaciones para Brasil fueron los recursos naturales y culturales, y la peor fue la seguridad, en la cual Brasil se situó en el puesto 128, solo por delante de Bangladesh y Nigeria. Brasil también obtuvo malas puntuaciones, en indicadores de infraestructuras y de la eficiencia de reglamentación para la entrada de turistas.

Brasil aparece como el trigésimo sexto país receptor de turistas. El objetivo del Ministerio de Turismo es alcanzar los 7,9 millones de turistas extranjeros en 2010 y colocar a Brasil entre los veinte primeros destinos turísticos en 2020. Para ello, el Gobierno Federal, por medio de EMBRATUR y en asociación con los gobiernos de los Estados y Municipios y con la participación de empresas privadas, está realizando un proceso de reestructuración del sector turístico. En este sentido, cabe destacar el crecimiento del sector hotelero, con importantes entradas de capital extranjero y la mejora de las infraestructuras gracias al aumento de programas de inversión.

También el Ministerio de Turismo, en colaboración con el BID (Banco Interamericano de Desarrollo), ha puesto en marcha una línea de financiación de US\$ 1.000 millones para el desarrollo del sector en Brasil.

Los servicios de telecomunicaciones han mejorado sensiblemente gracias al aumento de la competencia generado a partir del proceso de privatización. A pesar de ello, todavía son necesarias grandes inversiones para acercarse a los patrones internacionales. Lo mismo ocurre en el sector de nuevas tecnologías de la información. Por su parte, los medios de comunicación de masas brasileños son modernos y de gran calidad. Rede Globo es la empresa más importante del sector en Brasil y una de las cinco mayores del mundo.

#### ➤ **El sector exterior: relaciones comerciales**

El sector exterior brasileño ha experimentado un verdadero cambio estructural en los últimos años, pasando de ser uno de los puntos débiles de la economía brasileña, con un déficit por cuenta corriente endémico que hacía necesaria la entrada de un volumen importante de capital extranjero para equilibrar la Balanza de Pagos, a convertirse, a partir de 2002, en uno de los motores de la recuperación económica de Brasil, gracias al excelente comportamiento de la balanza comercial. Sin embargo, desde 2007 la conjunción de una serie de factores, como la desvalorización del dólar y el crecimiento del consumo doméstico y la inversión – que han sustituido al sector exterior como motor de la economía – están revertiendo esta tendencia.

El grado de apertura de la economía brasileña, medido por la ratio de exportaciones más importaciones sobre el PIB, fue de 23,6% en 2008, muy por debajo de otros países de la región, como Méjico o Chile. Así pues, a pesar de que el proceso de apertura comercial se inició hace ya casi una década, Brasil es hoy en día un país en el que el comercio exterior, tanto de exportación como de importación, tiene todavía un gran potencial de crecimiento.

Los datos vienen corroborados por un informe publicado por el Banco Mundial en 2008, en el que se afirma que Brasil tiene una de las economías más cerradas del mundo. En un ranking de 125 países, en el que fueron analizadas las barreras que cada uno aplica a las importaciones, Brasil se situó en el puesto 92. De acuerdo con el informe, aunque el país ha promovido una apertura considerable desde el inicio de esta década, el régimen tarifario brasileño, con

---

una media arancelaria de 11,5%, sigue siendo el más proteccionista de América Latina y Caribe. Con las barreras no arancelarias - como la exigencia de licencias de importación no automáticas, el mantenimiento de precios mínimos de importación, las estrictas reglamentaciones sanitarias y fitosanitarias, las reglamentaciones técnicas y normas de calidad, barreras relacionadas con la propiedad intelectual y restricciones al transporte marítimo - sucede lo mismo. Según el informe, este tipo de barreras se aplica al 46,1% de las partidas arancelarias del país, porcentaje más elevado que la media regional, situada en el 35%.

Según resultados de saldo comercial en las primeras mediciones de 2010, el déficit subió 314,5%. La balanza comercial de Brasil presentó un déficit, en el primer trimestre de 2010, de US\$ 172 millones, un promedio de US\$ 34,4 millones. En la primera semana del segundo mes de 2010, las exportaciones sumaron US\$ 2,928 (promedio diario US\$ 585,6 millones) y las importaciones US\$ 3,100 millones (promedio diario US\$ 620 millones), según el Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior.

En la actualidad, la pauta de importación brasileña es muy madura. Las importaciones de bienes de consumo no durables crecieron por debajo de otras categorías importantes como los bienes de consumos durables, bienes de capital, materias primas y bienes intermedios. Esto demuestra que incluso en tiempos de crisis se constata un aumento sustancial de las importaciones asociadas a inversiones en el parque industrial brasileño.

En los próximos años, son de esperar ciertos cambios en la composición del comercio exterior brasileño propiciados por el descubrimiento de importantes reservas petrolíferas en Brasil, que podrían convertir a este país a medio plazo en uno de los principales exportadores de petróleo del mundo.

### **Principales socios comerciales**

Quizá el rasgo más reseñable de la política comercial exterior de Brasil en los últimos años haya sido la búsqueda activa de la diversificación geográfica de sus socios comerciales – la llamada “nueva geografía comercial” -, con el objetivo de reducir el peso de los países desarrollados en su comercio exterior. De esta forma han ido ganando importancia países como China o Venezuela y regiones como América Latina, Oriente Medio o Asia. Con todo, Estados Unidos, Japón y la Unión Europea siguen siendo los principales suministradores de bienes de capital de Brasil. Se refleja esta tendencia, con un incremento del 47,5% en las ventas a países asiáticos, 23,8% a países de MERCOSUR, 24,4% a Oriente Medio y 28% a Europa Oriental. Este crecimiento de las exportaciones brasileñas a países en desarrollo ha influenciado positivamente a la balanza comercial.

Por países, Estados Unidos, China y Argentina, continúan siendo los principales socios comerciales de Brasil. Por detrás de Estados Unidos, Argentina y China aparecen Países Bajos, Alemania, Japón, Venezuela y Chile.

Es destacable el peso que China está ganando como socio comercial. Desde el año 2000 el volumen comercial bilateral entre los dos países se ha multiplicado por 10, principalmente en las áreas de producción agrícola y materias primas. El potencial de crecimiento es aún mayor, sobretodo en sectores como ciencia, tecnología, agricultura y recursos naturales. Para impulsar el comercio entre las dos partes e incentivar las inversiones del país asiático, Brasil ha lanzado un programa cuyo objetivo es que las exportaciones brasileñas a la China lleguen a US\$ 30.000 millones hasta 2010, lo que representaría multiplicar por tres el resultado obtenido en 2007.

Por bloques o áreas geográficas, la UE sigue siendo el principal cliente de Brasil, con un 23,44% del total de exportaciones, seguido por ALADI, con un 21,77% (sólo MERCOSUR fue el destino del 10,98% del total exportado por Brasil). Asia pasó a ocupar el tercer lugar con un 18,92% del total, y Estados Unidos, con un 13,97% quedó relegado al cuarto lugar.

En cuanto a las importaciones, Estados Unidos continúa siendo el primer proveedor, totalizando el 14,8% del total importado por Brasil, seguido de China (11,57%) y Argentina (7,65%). Otros suministradores importantes de Brasil son Alemania, Japón y Nigeria.

### **Comercio de servicios**

Desde 2001 las exportaciones de servicios de Brasil no han dejado de crecer. Con unas exportaciones de US\$ 30.445 millones en 2008, el sector terciario se confirma como el más dinámico del comercio exterior brasileño, al crecer un 27% frente al crecimiento del 23% registrado en las exportaciones de bienes. Las importaciones de servicios también han crecido. Con objeto de reducir el déficit en el comercio de servicios, el gobierno brasileño pretende adoptar políticas de estímulo a la exportación y diversificación de los servicios ofrecidos por las empresas brasileñas. Los principales destinos de la exportación de servicios brasileños en ese mismo año fueron Estados Unidos (53,6% del total), seguido a gran distancia de los Países Bajos (5,4%), Reino Unido (4,4%), Alemania (3,6%) y Francia (2,4%). España (1,1%) del total exportado por Brasil. Por volumen de facturación, los principales servicios importados por Brasil en 2007 fueron transporte (23% del total), viajes internacionales (22%), alquiler de equipos (15,6%), servicios empresariales y profesionales (10,3%) y servicios gubernamentales (6,6%). Por sectores, las principales importaciones fueron de fabricación de coque y derivados de petróleo, servicios financieros, comercio mayorista y fabricación de productos alimenticios. Los principales proveedores de servicios de Brasil son Estados Unidos, con un 44% del total, seguido por Países Bajos (5,4%), Reino Unido (4,4%) y Alemania (3,6%). Como consecuencia de los superávits históricos registrados por la balanza comercial brasileña, desde 2003 se venían registrando superávits en cuenta corriente: de 4.177 millones de dólares USA (0,82% del PIB) en 2003, de 11.679 millones (1,94% del PIB) en 2004, de 14.193 millones (1,97% del PIB) en 2005 y de 13.276 millones en 2006 (1,24% del PIB). Sin embargo, y como ya se ha apuntado anteriormente, desde 2007 la conjunción de una serie de factores, como la desvalorización del dólar y el crecimiento del consumo doméstico y la inversión – que han sustituido al sector exterior como motor de la economía – están revertiendo esta tendencia. Aunque en ese año la balanza comercial y por cuenta corriente todavía registró superávit de US\$ 40.028 millones y US\$ 1.461 millones respectivamente, lo cierto es que fueron significativamente inferiores a los registrados el año anterior. En 2008 esta tendencia se ha acentuado y la balanza por cuenta corriente ha vuelto a ser deficitaria, déficit que ha alcanzado US\$ 28.300 millones, cifra equivalente al 1,78% de PIB. En términos absolutos ese resultado negativo es el mayor desde 1998 y cierra un periodo de cinco años de superávits. La cuenta corriente ha sufrido en 2008 un cambio muy rápido. Con un superávit de US\$ 1.551 millones (0,12% del PIB) en 2007, la variación un año y el otro ha sido de US\$ 29.746 millones. Algo más de la mitad del cambio (51,2%) se debe a la disminución del superávit comercial, que pasó de US\$ 40.032 millones a US\$ 24.746 millones de un año y al otro. El segundo factor más importante, que responde por un 38,3% del cambio, fue el aumento de las remesas de beneficios y dividendos, que pasó de US\$ 22.435 millones en 2007 a US\$ 33.785 millones en 2008. La caída del saldo comercial se explica por el incremento del 42% en las importaciones, mientras que las exportaciones crecieron tan solo un 23% entre un año y otro. El aumento de las remesas de beneficios y dividendos se debe a tres factores principales. Primero, por la valorización que el real sufrió durante los primeros meses del año, que hacía que los beneficios se incrementaran al convertirlos a moneda extranjera. Segundo, los buenos resultados obtenidos por las empresas antes de que la crisis afectara al país. Tercero, las filiales instaladas en Brasil transfirieron más recursos a sus matrices en el exterior para cubrir perjuicios, especialmente en los segmentos automovilístico y financiero.

### **Inversión Extranjera Directa**

---

La inversión extranjera directa (IED) ha jugado un papel determinante para el desarrollo económico reciente de Brasil, que ha pasado a convertirse en uno de los principales destinos de inversión extranjera directa en el mundo. Esto ha sido en gran medida gracias a la situación creada por el Plan de Estabilización (Plan Real), el Programa Nacional de Privatizaciones, las reformas de la Constitución Federal en las disposiciones de orden económico y el tratamiento flexible que da la legislación al capital extranjero, entre otras medidas, que han colocado a Brasil en una posición altamente competitiva para la atracción de capitales.

Entre 2000 y 2005, el país atrajo más de 100.000 millones de dólares en IED. Aunque a partir del año 2002 se produjo una disminución muy importante en los volúmenes de inversión extranjera, ante la incertidumbre generada por la transición presidencial en Brasil y por la fuerte retracción de la Inversión Extranjera Directa en Sudamérica, esta tendencia cambió a partir del segundo semestre del 2004, a medida que las reformas de carácter microeconómico se iban instaurando, que los marcos de regulación de los sectores de infraestructura se iban definiendo, y que se producía la reactivación del crecimiento económico y sobre todo cuando no quedaban dudas del compromiso del Gobierno Lula con la ortodoxia económica.

La crisis de 2008 parece no haber afectado a la economía brasileña en lo que a Inversión Extranjera Directa (IED) se refiere. No en vano, la IED en Brasil aumentó un 30,3% durante el pasado año, mientras que la tendencia registrada en los países desarrollados ha sido de disminución, concretamente de un 32,7%. Pocos países han sido capaces de superar en 2008 los flujos de Inversión Extranjera Directa de años anteriores, tanto es así, que la tendencia general dibuja un panorama de retracción de flujos de IED en 2008. Esa caída de flujos de IED en 2008 no se produjo en todas las economías del mundo. Así, mientras en los países desarrollados han registrado una disminución del 32,7% en sus ingresos de IED, en los países en desarrollo se ha observado un crecimiento del 3,6% de media en los mismos. Brasil ha registrado un aumento del 30,3%.

Este incremento de los ingresos de IED en la economía brasileña se asocia en buena parte a los flujos dirigidos a sectores de extracción de minerales metálicos con un 23,6% de la IED, servicios financieros con un 11,3%, metalurgia (11%) y el comercio (exceptuando el de vehículos) que ha supuesto un 5,7%.

El mayor crecimiento de IED se dio en el sector de agricultura, pecuaria y extracción mineral, que pasó de US\$ 4.700 millones en 2007 a US\$ 13.000 millones en 2008. Si bien hay que tener en cuenta que este alto valor ha sido influenciado por una operación de la Compañía Siderúrgica Nacional (CSN), que vendió un 40% de su subsidiaria Namina a una compañía formada por accionistas japoneses.

En 2008, según los datos del Banco Central de Brasil, Estados Unidos fue el principal inversor extranjero, seguido por Luxemburgo, Países Bajos, Japón y España.

La IED en Brasil se ha dirigido tradicionalmente a los grandes polos industriales. El estado de São Paulo acapara la mayor parte de las inversiones, seguido de Río de Janeiro, Minas Gerais y los Estados del sur del país. La región del Nordeste se ha consolidado recientemente como polo de inversión para el turismo, a lo que han contribuido sin duda, aparte de sus encantos turísticos, unos bajos costes de instalación y de mano de obra, así como los incentivos y facilidades de implantación establecidos por las autoridades locales.

### **Infraestructura de Transporte**

A pesar del esfuerzo inversor realizado durante los gobiernos Cardoso, la modernización del sector de transportes sigue siendo una de las asignaturas pendientes de Brasil, que está limitando su capacidad de crecimiento. Deficiencias como el deterioro y la saturación de la red de carreteras, la falta de inversiones en ferrocarriles e hidrovías, el casi nulo aprovechamiento de las posibilidades de navegación de cabotaje y de la navegación interior, la inadecuación de los puertos y aeropuertos, o la falta de sistemas modernos de transporte de mercancías son algunos de los problemas que requieren fuertes inversiones, si no se quiere que las

---

enormes carencias en las infraestructuras de transporte se conviertan en un cuello de botella para las exportaciones y para el crecimiento del país.

Ante este escenario, en 2007 el Gobierno de la Unión presentó el Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) para el periodo 2007-2010, con el objetivo de relanzar la economía brasileña y garantizar tasas de crecimiento del PIB superiores al 5%. El PAC tenía un presupuesto inicial de R\$ 503.900 millones, que fue aumentado en 2008 hasta los R\$ 646.000 millones, cantidad destinada a financiar inversiones en infraestructuras, sumando la contribución federal, estatal y de empresas privadas. El PAC engloba 69 obras de construcción y la recuperación de 45.337 kilómetros de carreteras y 2.518 de ferrocarril. El Programa también incluyó la modernización de 12 puertos marítimos y la construcción de 67 puertos fluviales. Por último, están previstas 12 nuevas obras y la conclusión de otras 10 para elevar la capacidad de 20 aeropuertos.

### **El mercado**

Como se ha indicado anteriormente, el nivel de vida en Brasil está marcado por las extremas diferencias que existen en su sociedad, en la que coexiste la extrema riqueza con la extrema pobreza.

El consumo de una parte importante de la población se centra exclusivamente en vivienda y alimentación, debido precisamente a que una parte importante de la población se encuentra por debajo del umbral de pobreza (el Banco Mundial estima que, a finales de 2010 un 17% de la población finalizará viviendo por debajo del umbral de la pobreza, situado en US\$ 2 al día) y, por tanto, prácticamente excluida del mercado. Con todo, comienzan a surgir formas novedosas de comercialización para atender a este segmento de la población, que en los últimos años ha ido ganando poder adquisitivo gracias a programas asistenciales, como el Bolsa Familia. Es el caso de la venta puerta a puerta, que empieza a utilizarse más allá de su ámbito habitual (cosméticos), extendiéndose a otros productos, como alimentos, para llegar a zonas deprimidas, como las favelas de las grandes ciudades.

Junto a esta población que apenas puede demandar los productos más básicos existe un segmento de altísimo poder adquisitivo, que la buena marcha de la economía de los últimos años ha hecho crecer. Así, Brasil casi duplicó el número de millonarios a mediados de la década (pasando de 90 mil en 2005 a 130 mil en 2006). El desarrollo del sector de lujo en Brasil está atrayendo la atención de inversores internacionales. Importantes marcas internacionales de lujo, están abriendo filiales en el país substituyendo así las ventas por medio de representantes.

Entre los extremos existe una clase media que, con la buena marcha de la economía en los últimos años ha conseguido elevar su nivel de consumo, aunque también son los más vulnerables al enfriamiento de la economía registrado en los últimos meses. Los principales centros de negocios, así como las zonas de mayor índice de consumo, están localizados en el sudeste del país, al que pertenecen los estados más desarrollados económicamente y con un mayor nivel de renta per cápita. Son por este orden: São Paulo, Río de Janeiro y Minas Gerais.

### **Canales de distribución**

Debido a las peculiaridades del mercado brasileño, resulta muy aconsejable iniciar operaciones en él mediante un agente o distribuidor. La orientación regional de la economía sigue siendo determinante en un país de dimensiones continentales, por lo que, en función de los objetivos de la empresa, sería preferible que el agente o distribuidor tuviera capacidad y autonomía para contratar agentes locales. En la mayoría de los casos, estos distribuidores se ubican en São Paulo.

Los canales de distribución son distintos en función del tipo de bien que se comercialice, diferenciándose entre bienes de equipo y bienes de consumo. La distribución de los bienes de equipo es muy similar a la Argentina. El canal de distribución es distinto en función del tamaño de la máquina o el equipo. Las máquinas

---

pequeñas se comercializan en tiendas especializadas, mientras que las grandes fábricas tienen su propia red de concesionarios que son sus propios puntos de venta, en los que además se presta asistencia técnica.

Lo más extendido en Brasil es el sistema de distribución mediante representantes, que funciona mediante pedidos evitándose así los stocks de maquinaria. En la distribución de los bienes de consumo hay que distinguir entre el sector atacadista (venta al por mayor) y el sector varejista (venta al por menor). El mayorista o distribuidor es el principal canal de venta entre la industria y los pequeños y medios supermercados. Su actuación es esencial debido a la enorme extensión geográfica de Brasil, que hace casi imposible para la industria atender todas las regiones. En la actualidad estas empresas están diversificando su oferta, realizando también labores de operador logístico y de "broker" (auxiliar para la distribución y comercialización de los productos, colocando los productos en los puntos de venta y facturando directamente a la industria). Estas empresas abastecen tanto a supermercados y tiendas de ultramarinos (mercerías) como a hoteles, bares y tiendas de conveniencia. Según la ABAD (Asociación Brasileña de Mayoristas y Distribuidores) las empresas del sector se concentran en el Estado de São Paulo, seguido en importancia por Minas Gerais, Paraná y Santa Catarina. En cuanto a facturación, la región del Sudeste (Estados de São Paulo, Río de Janeiro, Minas Gerais y Espírito Santo) concentra el 71% de la facturación del sector mayorista.

Las ventas on-line, esto es, vía Internet, están alcanzando cifras récord, debido a un aumento en el consumo y al hábito creciente de realizar compras por Internet. Sin embargo, pocas empresas concentran casi el total de facturación de este sector, lo que ofrece una gran oportunidad de crecimiento para las empresas mayoristas, que pueden ganar con esta expansión, posicionándose de manera estratégica y ofreciendo servicios adecuados a esta nueva modalidad de venta.

Según la Pesquisa Mensal de Comércio (PMC), el volumen de ventas al por menor (varejista), al igual que sucede en el sector de venta al por mayor (mayorista, atacadista), la mayoría de los ingresos fueron generados en la región Sudeste, en la que se concentra el aproximadamente la mitad de las empresas al por menor, al ser la zona de Brasil más desarrollada económicamente.

Caracteriza al sector de venta al por menor en Brasil el hecho de que las empresas han descubierto en los servicios financieros como tarjetas de crédito, títulos de capitalización, seguros, o pago de cuentas de consumo en las tiendas (para atender principalmente al público que no tiene acceso a la red bancaria) una buena alternativa para ganarse la fidelidad de los clientes, por lo que este tipo de productos están ampliamente extendidos. Por volumen de facturación, las empresas minoristas que lideran el ranking del sector son, por este orden: Grupo Pão de Açúcar, Carrefour y Casas Bahia. Todos los grandes grupos internacionales de distribución están hoy día presentes en Brasil.

### **Importancia económica del país en la región**

Brasil se revela como el gigante latinoamericano. Las cifras prueban el apabullante peso específico de Brasil en la región. En 2008 fue el primer país de América Latina en términos de población (con 190,7 millones de habitantes), PIB (con 2,89 billones de reales en 2008, equivalente a un billón de euros) y volumen de exportaciones (con 197.942 millones de US\$). Brasil ha comenzado a ejercer un rol activo de líder regional definiendo una política externa más participativa en los principales temas de la agenda exterior, tomando varias iniciativas en el campo económico internacional. Ello se manifiesta especialmente dentro de MERCOSUR en que, bajo el liderazgo de Brasil, se continuaron las negociaciones para una mayor apertura en los servicios, libre circulación de personas, inversiones, empresas gubernamentales y defensa de la competencia. A pesar de estos datos, el peso de Brasil en el subcontinente podría ser aún mayor. En términos de comercio exterior, por ejemplo, Brasil es un país aún con un gran potencial de crecimiento tanto en términos de importaciones como de

---

exportaciones como demuestra su grado de apertura (21,5% en el 2007), muy por debajo aún de otros países de la región.

### **Perspectivas de desarrollo económico**

La política económica desarrollada por el gobierno brasileño a lo largo de los últimos años podría resumirse en una frase del discurso que el Presidente Lula pronunció en el seminario organizado por "The Economist" en Brasilia en marzo de 2008: "cauteloso en lo económico y agresivo en lo social". En efecto, tanto el actual gobierno como el anterior, también bajo presidencia de Lula, han venido aplicando una ortodoxa política económica – consistente en una rígida política monetaria de altísimos tipos de interés y una austera política fiscal generadora de superávit primarios – que han permitido corregir los principales desequilibrios de la economía brasileña – fundamentalmente, alta inflación, alto endeudamiento y balanza corriente deficitaria -, ayudados, eso sí, por una favorable coyuntura internacional.

Simultáneamente, se ha desarrollado una serie de programas asistenciales de carácter redistributivo (como el programa Bolsa Familia) que pretenden reducir las enormes desigualdades sociales que hacen de Brasil el paradigma de las llamadas economías duales, que llevó a que se acuñara el término Belindia para referirse a Brasil al convivir en el mismo niveles de desarrollo propios de Bélgica con bolsas de pobreza similares a países como la India.

Una vez alcanzada la estabilidad macroeconómica, el principal objetivo del gobierno pasó a ser acelerar el crecimiento mediante un ambicioso programa de inversiones públicas: El Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC), que contempla inversiones en infraestructuras, medio ambiente y energía, fundamentalmente. Y ello sin dejar de mantener bajo control los principales puntos débiles de la economía: el fuerte aumento de la inflación y la vulnerabilidad de las cuentas externas.

Ante el profundo cambio sufrido por la economía internacional y los efectos que el mismo está teniendo sobre la economía brasileña, el gobierno está instrumentando una política económica que tiene como principal objetivo mantener el dinamismo de la demanda agregada. Y ello a través de una política monetaria expansiva – en lo que va de año la tasa de interés de referencia se ha reducido en dos puntos medio – y una política fiscal anticíclica – vía reducción de impuestos y programa de inversiones públicas -, prestando especial atención – por considerarlos clave para asegurar el dinamismo de la demanda interna, dado su efecto arrastre y el importante volumen de mano de obra que emplean – a los sectores de la construcción y el de automoción.

A pesar de las actuales dificultades, cabe afirmar que hoy por hoy Brasil está en mejores condiciones para afrontar la crisis que en el pasado, gracias al importante volumen de reservas acumulado – cerca de 200.000 millones de dólares -, un sistema financiero sólido – que está garantizando la liquidez en moneda nacional y en divisas, y que no tienen problemas de solvencia -, y unos todavía muy altos tipos de interés que, con una inflación bajo control, otorga margen de maniobra para continuar reduciéndolos.

### **Aranceles y Regímenes económicos aduaneros**

Como miembro de MERCOSUR, la estructura arancelaria de Brasil se basa en el Arancel Exterior Común (AEC) convenido con los demás países de la unión aduanera. No existe todavía sin embargo, libre circulación de mercancías entre los países miembros por lo que de hecho, la unión aduanera aún no se ha perfeccionado. La Nomenclatura Común de MERCOSUR (NCM) empleada para la clasificación de mercancías tiene ocho dígitos; los seis primeros coinciden con el Sistema Armonizado. Aproximadamente el 85% de los productos brasileños están sujetos al Arancel Externo Común, que se paga en el momento de la entrada de los bienes a territorio de MERCOSUR. Para el resto de productos existe un arancel particular por el que cada país aplica una tasa diferente, si bien están obligados a converger al mismo arancel antes del 2010. Estamos por tanto ante una Unión Aduanera con múltiples imperfecciones que se traducen en las siguientes excepciones:

---

Cada miembro de MERCOSUR esta autorizado a mantener una lista de excepciones. En el caso concreto de Brasil, se le autoriza a mantener hasta el 31 de Diciembre de 2010 una lista de excepciones a la Tarifa Externa Común, actualmente de 100 códigos NCM. A partir de 2009 debe iniciarse una reducción del número de códigos de la siguiente forma:

93 ítems, de 01/02/2009 a 31/01/2010

80 ítems de 01/02/2010 a 31/07/2010

50 ítems de 01/08/2010 a 31/12/2010

Estas excepciones temporales pueden contemplar tipos inferiores o superiores a los de la TEC, siempre y cuando no superen los niveles consolidados ante la OMC. Además de las excepciones temporales, cada país puede realizar una lista de de excepciones al arancel común, comprendiendo éstas excepciones bienes de capital, informática y telecomunicaciones, y una lista básica de excepciones nacionales.

Régimen Bienes de Capital. En la actualidad Brasil no tiene ningún producto en esta lista.

Régimen Bienes de Informática y Telecomunicaciones. Actualmente incluye 376 ítems.

Régimen de excepciones nacionales. Incluye casos en los que una rápida adopción del arancel común ocasionaría dificultades, en 2007 la fecha límite para estas excepciones se extendió a diciembre de 2010. Brasil posee 100 ítems bajo este régimen, cifra que deberá reducir gradualmente hasta 2010.

La estructura arancelaria de Brasil se caracteriza por tener el 100% de las líneas consolidadas, siendo el arancel medio aplicado del 11,5%. A pesar de no haber una gran diferencia entre los aranceles medios aplicados sobre los productos agrícolas y los manufacturados, estos últimos presentan un arancel aplicado medio mayor. Se percibe una clara pauta de progresividad con aranceles en promedio más elevados para los productos elaborados que para los semielaborados y las materias primas. Brasil ha venido reduciendo en los últimos años sus aranceles, pasando el arancel más alto de un 55% en 2004 a un 35% en 2008. En la actualidad, las líneas con arancel cero suponen un 8,3% del total y más de un tercio de las líneas arancelarias están entre un 1% y un 10%. El arancel más frecuente, aplicable a un 22% de las líneas arancelarias, es del 14%; seguido por el arancel del 2%, correspondiente a un 18% de las líneas. Es importante destacar los regímenes aduaneros especiales.

**Admisión Temporal:** El régimen de admisión temporal permite la importación con suspensión total o parcial del pago de impuestos por un plazo determinado, siendo obligatoria la reexportación de la mercancía a su vencimiento y en su estado original, es decir, sin que haya sufrido transformación alguna. Por regla general el plazo de suspensión es de hasta un año, prorrogable a criterio de la autoridad aduanera por un período no superior, en total, a cinco años o, en casos excepcionales debidamente justificados, por un período superior a cinco años.

Es preceptiva la presentación de una fianza por el importe total de los derechos arancelarios que se generarían en caso de importarse definitivamente para consumo de mercancía en cuestión, para así garantizar el cumplimiento de las obligaciones que impone este régimen.

Para acogerse al régimen de admisión temporal, los bienes deben estar debidamente identificados, ser importados únicamente para el fin declarado en la solicitud, y estar al corriente en lo que a sus obligaciones fiscales se refiere. Este régimen se otorga fundamentalmente para facilitar la importación de muestras sin valor comercial, comprobaciones, recipientes y embalajes. El régimen termina con la reexportación, destrucción o nacionalización de los bienes así introducidos en territorio aduanero.

Un caso particular de admisión temporal es el régimen de perfeccionamiento activo, que permite el ingreso en el territorio aduanero de bienes extranjeros, con suspensión del pago de gravámenes de importación y de la aplicación de restricciones de carácter económico, para que se lleven a cabo operaciones de perfeccionamiento, teniendo como condición que dichos bienes retornen a su país de origen una vez modificados. En este caso, el propietario del bien continúa siendo la empresa extranjera (no se

---

transfiere la propiedad del bien) y el importador es un mero prestador de servicios, con sede en Brasil, que recibe una remuneración por la modificación realizada en el bien con base en un contrato de prestación de servicios entre ambos. El concepto Perfeccionamiento Activo incluye las operaciones de arreglo, reparación o restauración de bienes con modificaciones en los mismos.

**Drawback:** este régimen se considera un incentivo a la exportación y consiste en la importación de mercancías del exterior con suspensión, exención o restitución de las cargas fiscales, para su elaboración o incorporación a otros bienes destinados a la exportación. Se utiliza con frecuencia en Brasil y existen tres tipos:

**a) Drawback con suspensión de tributos:** lo autoriza la Secretaría de Comercio Exterior (SECEX). A criterio de la SECEX, el régimen se podrá conceder únicamente sobre la base del análisis de los flujos de importaciones y exportaciones, así como de la compatibilidad entre las mercaderías a importar y aquellas a exportar. El plazo de vigencia del régimen será de un año, siendo admitida una única prórroga, salvo en los casos de importación de mercancías destinadas a la producción de bienes de capital de prolongado ciclo de fabricación, en que el plazo máximo será de cinco años.

**b) Drawback con exención de tributo:** la concesión del drawback con exoneración compete también a la SECEX, que exige al interesado prueba de la posterior exportación del producto en cuyo procesamiento, fabricación, complementación o acondicionamiento se hayan utilizado mercancías importadas equivalentes, en calidad y cantidad, a aquellas para las que se esté pidiendo la exoneración. Actualmente, el plazo de validez del acto de concesión de drawback con exoneración es de un año, contado desde la fecha de su emisión, dentro del que deberán realizarse las importaciones vinculadas. Este plazo es prorrogable hasta un total máximo de dos años, mediante justificación del interesado y examen por parte de la SECEX de las peculiaridades de cada caso.

**c) Drawback con restitución de tributos pagados:** compete a la Secretaría de la "Receita Federal" (SRF) la concesión del drawback con restitución. Dicha restitución podrá abarcar, total o parcialmente, los tributos pagados en la importación de la mercancía exportada después de procesada o utilizada en la fabricación, complementación o acondicionamiento de otra exportada.

Para aprovechar las ventajas del régimen, el interesado deberá comprobar la exportación de producto en cuyo procesamiento, fabricación o acondicionamiento se hayan utilizado las mercancías importadas. La restitución del valor correspondiente a los tributos se podrá realizar mediante crédito fiscal, que podrá ser utilizado en cualquier importación posterior. Para finalizar, cabe señalar que se encuentra en proyecto una reforma que simplificará las operaciones de Drawback, lo que podrá incentivar un mayor uso de este régimen de comercio.

**Tránsito Aduanero:** Es el régimen que permite transportar mercancía, bajo control aduanero, de un punto a otro del territorio aduanero, con suspensión del pago de tributos hasta que se le asigne un destino aduanero final para consumo.

**Depósito Aduanero:** En este régimen se permite almacenar la mercancía extranjera, importada sin cobertura cambiaria, en recinto aduanero de uso público, con suspensión del pago de los impuestos incidentes en la importación, además de la permanencia de mercancía extranjera en ferias, congresos, muestras o eventos similares, realizados en recinto de uso privativo, con control previo aduanero para ese fin.

**Depósito Especial:** Es el régimen que permite almacenar partes, piezas, componentes y materiales de reposición o mantenimiento, con suspensión del pago de impuestos, para vehículos, máquinas, equipos, aparatos e instrumentos, extranjeros, nacionalizados o no, en los casos así definidos por el Ministro de Hacienda.

---

**Zona Franca de Manaus (ZFM):** La Zona Franca de Manaus está integrada por tres polos económicos: comercial, industrial y agropecuario, y se enmarca en el área comprendida por los estados brasileños de Acre, Amazonas, Rondônia, Roraima y las ciudades de Macapá y Santana, en el Estado de Amapá. Se trata de un territorio que goza de una serie de incentivos fiscales y que fue ideado como un modelo de desarrollo regional sostenible, para la creación de una base económica en la Amazonia Occidental y para promover la integración socioeconómica de la región. La contribución al desarrollo regional se realiza a través del fomento de las inversiones, el apoyo a las actividades productivas, la dotación de infraestructuras adecuadas, asistencia técnica, formación de la mano de obra y generación de empleo y renta.

En materia tributaria las empresas ubicadas en la ZFM cuentan con un tratamiento diferenciado del resto del país, pudiendo acogerse a una serie de beneficios fiscales que compensan otros gastos como los relativos al transporte. Así, además de los incentivos ofrecidos por el Gobierno Federal también existen políticas tributarias estaduais y municipales específicas. Respecto a los incentivos fiscales federales, se prevé la reducción del Impuesto de Importación sobre los insumos industriales, así como la exención del Impuesto de Productos Industrializados (IPI), de la contribución a la financiación de la Seguridad Social (COFINS) y de la contribución al Programa de Integración Social (PIS) y al Programa de Formación del Patrimonio del Servidor Público (PASEP). En cuanto a los incentivos estaduais tendríamos la restitución total o parcial del Impuesto sobre la Circulación de Mercancías y Servicios (ICMS). Y a nivel municipal está prevista la exención del Impuesto sobre la Propiedad de Bienes Inmuebles (IPTU) y de una serie de tasas urbanas inclusive, en algunos casos, la tasa de licencia para nuevas empresas.

La gestión de la ZFM es realizada por la Superintendencia de la Zona Franca de Manaus, o SUFRAMA ([www.suframa.gov.br](http://www.suframa.gov.br)), entidad gubernamental dependiente del Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior (MDIC) encargada de administrar la concesión de incentivos fiscales del gobierno brasileño dirigidos a los proyectos instalados en la demarcación de la ZFM, así como al desarrollo de acciones para la identificación y difusión de oportunidades de negocio con la finalidad de atraer nuevas inversiones a la región.

### **Normas y requisitos técnicos**

La Ley N° 5966 del 11 de diciembre de 1973 instituyó el Sistema Nacional de Metrología, Normalización y Calidad Industrial y atribuyó al Instituto Nacional de Metrología, Normalización y Calidad Industrial (INMETRO), la función de órgano ejecutivo central del referido Sistema.

La Resolución Ministerial N° 171 MICT de 18 de julio de 1996 dispuso que los productos importados para comercialización en el país, están sujetos a los reglamentos técnicos expedidos por el INMETRO. Asimismo los bienes que sean considerados por el INMETRO como de certificación obligatoria deberán ostentar en el embalaje el símbolo de identificación de dicha certificación.

Existe un listado de productos y servicios sujetos a Certificado de Conformidad, cuya importación esta sujeta a la obtención de licencia no automática que debe ser expedida antes del embarque de la mercancía en el exterior. La relación de productos y servicios sujetos a conformidad por el INMETRO puede ser fácilmente obtenida a través de la página web del Instituto

Además de los reglamentos emitidos por el Inmetro, existen diferentes normas que establecen el cumplimiento de especificaciones técnicas, requisitos de calidad o registro ante el organismo competente para la importación de determinados productos, tales como: Aceites lubricantes, juguetes, reactores, productos de origen vegetal, etc. Hay que señalar en este sentido, la existencia de la ABNT (Asociación Brasileña de Normas Técnicas), entidad privada sin ánimo de lucro responsable por la normalización técnica en Brasil, reconocida como único Foro Nacional de Normalización por medio de la Resolución núm. 07 de 24 de agosto de 1992 del CONMETRO, (Consejo Interministerial de Metrología, Normalización y Calidad

---

Industrial), siendo la representante en exclusiva en el mercado brasileño de las siguientes entidades: ISO (International Organization for Standardization), IEC (International Electrotechnical Commission); COPANT (Comissão Panamericana de Normas Técnicas) y AMN (Associação Mercosul de Normalização).

### **Regulación de cobros y pagos al exterior**

El régimen cambiario brasileño ha venido experimentando una progresiva liberalización a lo largo de los últimos años. En la actualidad no es necesaria la autorización previa del Banco Central de Brasil para la realización de transferencias desde y hacia el exterior, observando los principios de legalidad, fundamento económico y respaldo documental, siendo solamente preciso el registro declaratorio electrónico.

Todas las operaciones de cambio deben ser realizadas a través de instituciones autorizadas por el Banco Central de Brasil a operar en el mercado de cambio y formalizadas mediante un formulario, denominado contrato de cambio, que ha de ser registrado en el Sistema de Informaciones del Banco Central de Brasil (Sisbacen). Los bancos pueden gozar de autorización para realizar cualquier tipo de estas operaciones de cambio, mientras que las cajas económicas y otras instituciones financieras tienen ciertas limitaciones.

Está permitida la apertura y mantenimiento de cuentas en moneda brasileña, en los bancos autorizados para operar en el mercado de cambio en Brasil, para los residentes y con domicilio en el exterior. Ello sin perjuicio de que en la práctica los bancos comerciales ejerzan una aplicación muy restrictiva de esta libertad de apertura de cuentas en Reales por parte, fundamentalmente, de las personas jurídicas no residentes en Brasil. Por otro lado, las cuentas en moneda extranjera en el país solamente son admitidas en situaciones muy específicas, tanto para residentes como no residentes.

### **Contratación Pública**

En Brasil no existe ningún organismo que centralice la contratación pública. Además, el país no es signatario del Código de Compras Públicas de la OMC. Las reglamentaciones en materia de contratación pública figuran en la Ley 8.666/1.993, posteriormente modificada por la 9.648/1998 y 9.854/1999. La primera Ley fija las normas generales que, en cuanto a las licitaciones y los contratos administrativos para compra de bienes y servicios, han de seguir a nivel federal, estatal y municipal, las entidades directa o indirectamente administradas por el Gobierno Federal, los fondos especiales, las empresas públicas y las empresas de propiedad mixta, pública y privada, controladas por el Estado. Las leyes posteriores modifican la Ley 8.666/1993, con objeto de agilizar los procedimientos administrativos.

Existen dos tipos de licitaciones: las nacionales, que están limitadas exclusivamente a empresas brasileñas (puede tratarse de filiales de empresas extranjeras) y licitaciones internacionales, en las que pueden participar empresas radicadas en el exterior. El principio básico que rige la selección entre los participantes es la búsqueda de la oferta más ventajosa para la administración pública, atendiendo al precio, calidad técnica o ambos criterios. Se puede recurrir administrativamente cualquier decisión adoptada por la Comisión de Licitaciones, incluidos los resultados de la clasificación al término del procedimiento de licitación. Una vez agotada la vía administrativa, puede presentarse un recurso judicial. La legislación brasileña se ajusta a los patrones internacionales y, en general, se da un trato no discriminatorio a los oferentes extranjeros establecidos o representados legalmente en el país. No obstante, en caso de ofertas idénticas se da preferencia a los bienes o servicios producidos en Brasil. Además, existe un margen de preferencia del 10% para micro y pequeñas empresas que fue introducido en 2006.

### **Direcciones útiles**

---

**Principales organismos de la Administración pública :** Las sedes centrales de los Ministerios brasileños se encuentran en la capital, Brasilia, aunque hay representaciones de los mismos en los principales centros de negocios, es decir, en las principales ciudades brasileñas.

Las respectivas direcciones se pueden encontrar en las correspondientes páginas web:

Ministerio das Relações Exteriores (Ministerio de Asuntos Exteriores)

**[www.mre.gov.br](http://www.mre.gov.br)**

Ministerio da Fazenda (Ministerio de Hacienda)

**[www.fazenda.gov.br](http://www.fazenda.gov.br)**

Receita Federal

**[www.receita.fazenda.gov.br](http://www.receita.fazenda.gov.br)**

Ministerio do Planejamento, Orçamento e Gestão

**[www.planejamento.gov.br](http://www.planejamento.gov.br)**

Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento

**[www.agricultura.gov.br](http://www.agricultura.gov.br)**

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

**[www.desenvolvimento.gov.br](http://www.desenvolvimento.gov.br)** **[www.braziltradenet.gov.br](http://www.braziltradenet.gov.br)**

Agência de Promoção das Exportações e Investimentos (APEX)

**[www.apexbrasil.com.br](http://www.apexbrasil.com.br)**

Banco Central do Brasil

**[www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br)**

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)

**[www.bndes.gov.br](http://www.bndes.gov.br)**

Polícia Federal

**[www.dpf.gov.br](http://www.dpf.gov.br)**

#### **Gobierno Federal de Brasil**

**<http://www.brasil.gov.br>**

(pagina web general del Gobierno Federal)

**<http://www.redegoverno.gov.br>**

(portal de Servicios e informaciones del Gobierno Federal)

#### **Organizaciones industriales y comerciales**

**CNI (Confederación Nacional de la Industria)** Agrupa Federaciones de Industria Estatales **<http://www.cni.org.br/>**

**Federaciones de Comercio (nivel estatal):** Son 27 Federaciones. Sus correspondientes páginas web se pueden localizar a través de la web de la CNI, seleccionando el Estado brasileño de interés.

**Sanidad:** En las grandes ciudades se ofrece toda clase de servicios médicos y hospitalarios con los mejores adelantos técnicos, aunque sus precios son similares o incluso más altos que la media de los servicios europeos. En Sao Paulo se encuentran los mejores hospitales de América Latina. También existen múltiples farmacias con medicamentos similares a los argentinos. Nombres y direcciones de los principales Hospitales pueden encontrarse en la página web de la Federación Brasileña de Hospitales, **<http://www.fbh.com.br>**

#### **Ministerios de Interés:**

Industria, Desenvolvimento e Comercio Exterior:

**<http://www.mdic.gov.br>**

Ministerio de Relaciones Exteriores (Itamaraty):

**<http://www.mre.gov.br>**

Ministerio de Planificación, Presupuestos y Gestión:

**<http://www.planejamento.gov.br>**

---

Ministerio de Agricultura, Pecuaria y Abastecimiento:

<http://www.agricultura.gov.br>

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social:

<http://www.bndes.gov.br>

Apex Brasil

<http://www.apexbrasil.com.br>

Instituto Brasileiro de Estatística:

<http://www.ibge.gov.br>

Investe Brasil:

<http://www.investebrasil.com.br>

Plano Brasil de Todos:

<http://www.planobrasil.gov.br>

Compras públicas:

<http://www.comprasnet.gov.br>

Instituto Nacional de Propiedad Industrial:

<http://www.inpi.gov.br>

Departamento Nacional de Registro de Comercio:

<http://www.dnrc.gov.br>

**Buscadores:**

<http://www.cade.com.br>

<http://www.br.cade.yahoo.com>

<http://www.achei.com.br>

#### **Direcciones web**

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística:

[www.ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br)

Ministério do Desenvolvimento, Indústria, e Comércio Exterior

[www.mdic.gov.br](http://www.mdic.gov.br)

Banco Central do Brasil

[www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br)

IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

[www.ipea.gov.br](http://www.ipea.gov.br)

AEB – Associação de Comércio Exterior do Brasil

[www.aeb.gov.br](http://www.aeb.gov.br)

ANFAVEA – Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores

[www.anfavea.com.br](http://www.anfavea.com.br)

Economia em Dia – Bradesco

[www.economiaemdia.com.br](http://www.economiaemdia.com.br)

ANP - Agência Nacional do Petróleo, Gas e Biocombustíveis

[www.anp.com.br](http://www.anp.com.br)

ANEEL - Agência Nacional de Energia Elétrica

[www.aneel.com.br](http://www.aneel.com.br)

Receita Federal

[www.receita.fazenda.gov.br](http://www.receita.fazenda.gov.br)

Banco do Brasil

[www.bb.com.br](http://www.bb.com.br)

Red Nacional de Informaciones sobre Inversión

[investimentos.desenvolvimento.gov.br](http://investimentos.desenvolvimento.gov.br)

#### **Secretarias de Desarrollo Estatales**

Instituto Nacional de la Propiedad Industrial

[www.inpi.gov.br](http://www.inpi.gov.br)

Caixa Econômica Federal

[www.caixa.gov.br](http://www.caixa.gov.br)

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)

---

**www.bndes.gov.br**

Banco do Nordeste

**www.bnb.gov.br**

Banco da Amazonia

**www.bancoamazonia.com.br**

Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul

**www.brde.com.br**

FMI - Fondo Monetario Internacional

**www.imf.org**

BM - Banco Mundial

**www.worldbank.org/br**

BID - Banco Interamericano de Desarrollo

**www.iadb.org**

BEI - Banco Europeo de Inversiones

**www.eib.org**

CAF - Corporación Andina de Fomento

**www.caf.com**

Redebrasil

**www.rbrasil.org.br**

Ministério do Trabalho e Emprego

**www.mte.gov.br**

Ministério da Justicia

**www.mj.gov.br**

Receita Federal

**www.receita.fazenda.gov.br**

Senado Federal

**http://www.senado.gov.br**

Ministério do Medio Ambiente

**www.mma.gov.br**

IBAMA – Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Rec. Nat. Renováveis

**www.ibama.gov.br**

CETESB – Companhia de Tecnologia de Saneamento Ambiental

**www.cetesb.sp.gov.br**

### **Importaciones: normas y procedimientos**

Brasil es un mercado de grandes dimensiones que ofrece innumerables oportunidades de negocios. El éxito de las iniciativas exige, sin embargo, que el exportador conozca los procedimientos que el producto tiene que cumplir para ingresar en el mercado de acuerdo con los requisitos y normas administrativas, aduaneras y de cambio vigentes en el País.

Una operación de importación en Brasil presenta el mismo nivel de complejidad que el existente en los demás países del mundo. Todos los procedimientos están informatizados en un sistema denominado SISCOMEX - Sistema Integrado de Comercio Exterior, en el cual los órganos gubernamentales están interligados a todos los agentes que, de alguna u otra forma, participan activamente en los procesos de exportación e importación.

En el presente informe se detallarán las principales normas y procedimientos relacionados al proceso de importación en Brasil. Los diversos ítems serán presentados en la siguiente secuencia:

- La clasificación de mercancías adoptada en el país.
  - La descripción del Siscomex.
  - La representación del exportador/importador brasileño ante la aduana.
  - El tratamiento administrativo de las importaciones, dando énfasis a los órganos intervinientes y anuentes, y al proceso de licenciamiento de las importaciones.
  - El procedimiento de despacho en aduana
-

- El tratamiento tributario de las importaciones, con informaciones sobre los tributos que pueden incidir en una importación.
- Las preferencias arancelarias otorgadas por el País a algunos de sus socios comerciales, destacadamente a los países de América del Sur.
- El tratamiento financiero de las importaciones.

#### 1) **Clasificación de las mercancías**

Las mercancías comercializadas internacionalmente son clasificadas por el País, desde 1996, de acuerdo a la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM), también adoptada en Argentina, Paraguay y Uruguay. La NCM consta de ocho dígitos basados en el Sistema Armonizado (SA). La inclusión de dos dígitos más, después de los seis del código numérico del SA, tiene por objetivo obtener una caracterización más detallada de las mercancías y de sus respectivas clasificaciones y satisfacer a los intereses de todos los países miembros del MERCOSUR.

Es importante que el importador clasifique correctamente los productos adquiridos, con la finalidad de evitar la aplicación de sanciones por parte de las autoridades aduaneras y, por otro lado, utilizar las ventajas arancelarias que resultan de los acuerdos bilaterales y multilaterales que Brasil mantiene en el ámbito de su comercio internacional. Es recomendable, también, que el exportador, con el objetivo de perfeccionar la clasificación de la mercancía que pretende exportar a Brasil, informe al cliente brasileño la clasificación que utiliza en sus negocios externos, puesto que no siempre la clasificación de la NCM/SA coincide con la codificación utilizada por el exportador en las dos últimas posiciones numéricas (ocho dígitos).

Las ventajas derivadas de la correcta clasificación se traducen esencialmente en la reducción del Impuesto de Importación o, inclusive, en su exención, en función de los acuerdos comerciales vigentes. Por lo tanto, es necesario que el exportador conozca los beneficios tributarios de su producto en relación al mercado brasileño, a fin de ganar competitividad frente a los competidores de otros países que eventualmente no sean favorecidos por los tratados comerciales que Brasil mantiene en su comercio exterior.

Se formaliza esa ventaja mientras se procesa el despacho en aduana, momento en que el importador quizá tenga que presentar el Certificado de Origen ante las autoridades aduaneras. Ese documento es emitido por la entidad autorizada en el país del exportador y en él se deben constar los fundamentos legales del acuerdo comercial que está siendo aprovechado en esa operación. La falta de presentación del certificado de origen ocasiona la pérdida de las ventajas, implicando el pago por el importador del Impuesto de Importación con los aranceles normales.

Es importante destacar que la clasificación incorrecta de las mercancías a la NCM/SH genera, además del pago de eventuales diferencias de alícuota de importación, la imposición de multas aplicadas sobre el importador brasileño y cuyo valor corresponde, como mínimo, al 1% del Valor en Aduana, dependiendo del tipo de infracción.

El Impuesto de Importación (II) incide sobre los productos importados por el País, cuyas alícuotas correspondientes a cada NCM cambian de acuerdo con el tipo de mercancía. Las alícuotas están disponibles en la Tarifa Externa Común (TEC) del MERCOSUR (<http://www.desarrollo.gov.br/sitio/secex/negInternacionales/tec/presentacao.php>). Las excepciones a esa regla se refieren a las mercancías provenientes de los países socios del MERCOSUR (sobre los cuales no incide tal Impuesto, salvo en el caso de productos sujetos a regímenes especiales) y a aquellas oriundas de países a los cuales Brasil otorga preferencias arancelarias " como es el caso, por ejemplo, de los países andinos. Existen también otros mecanismos que implican reducciones de las alícuotas del Impuesto de Importación, como, por ejemplo, en el caso de diversos bienes de capital, de informática y de telecomunicaciones, desde que no haya producción nacional de tales productos (este sistema es conocido como Ex-Arancelario).

Además del Impuesto de Importación, los productos importados sufren la incidencia de algunos impuestos y contribuciones domésticas, que equivalen al IVA o al IGV utilizado en otros países. Es el caso del Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI), cobrado por el Gobierno Federal, y del Impuesto sobre Circulación de

---

Mercancías y Servicios (ICMS), cobrado por los Gobiernos de los Estados y por el Gobierno del Distrito Federal. A ejemplo de otros países, los impuestos aplicados no constituyen protección arancelaria, sino simplemente una equiparación de las condiciones impuestas al productor nacional y al exportador extranjero. En el caso de Brasil, el pago de los tributos federales ocurre en el momento de efectuar el registro de la Declaración de Importación (DI).

## 2) Siscomex

El Sistema Integrado de Comercio Exterior (Siscomex), creado por el Decreto N° 660/92, es el instrumento administrativo de integración de las actividades de registro, seguimiento y control de las operaciones de comercio exterior, mediante un flujo único y computadorizado de informaciones.

El Siscomex es una herramienta facilitadora que permite la adopción de un flujo único de informaciones y torna más ágil el proceso administrativo, pues elimina los controles paralelos y disminuye significativamente el volumen de documentos involucrados en las operaciones. Su implementación aumentó la confiabilidad del proceso y generó diversos beneficios, como la reducción de los costos, la eliminación de documentos, la automatización, el rápido acceso a las informaciones estadísticas y la agilización de los procedimientos.

El Siscomex promueve la integración de las actividades de todos los órganos gestores del comercio exterior, lo que permite el acompañamiento, orientación y control de las diversas etapas del proceso exportador e importador.

Las operaciones registradas en el Sistema son analizadas en tiempo real tanto por los órganos gestores cuanto por los órganos anuentes, que establecen reglas específicas para la nacionalización de las mercancías dentro de su área de competencia.

El usuario, por intermedio de terminal conectado al Sistema, puede hacer el registro y el acompañamiento de sus exportaciones e importaciones, recibir mensajes e intercambiar informaciones con los órganos responsables por autorizaciones y fiscalizaciones.

Se puede acceder al Siscomex desde cualquier punto conectado (bancos, corretoras, despachantes en aduanas o el propio establecimiento del usuario), así como por medio de terminales instalados en los órganos federales encargados del control del comercio exterior.

Los órganos gubernamentales intervinientes en el Siscomex se clasifican como:

- a) Gestores: responsables por la administración, mantenimiento y perfeccionamiento del Sistema dentro de sus respectivas competencias. Son los siguientes:
  - Secretaria da Receita Federal - SRF (Secretaría de los Ingresos Tributarios Federales), responsable por las áreas aduanera, fiscal y tributaria;
  - Secretaria de Comercio Exterior (SECEX), responsable por las áreas administrativas y comercial; y
  - Banco Central do Brasil (BACEN), responsable por las áreas financiera y cambiaria.
- b) Anuentes: Son todos aquellos órganos que efectúan análisis, dentro de su área de competencia, sobre determinadas operaciones de exportación o importación para ciertos tipos de mercancías, sea en razón del producto que se pretende comercializar, sea debido a la naturaleza de la operación en cuestión. Se encuentran interligados al Siscomex, de modo a volver más ágil el análisis. Por lo tanto, en algunos casos, es necesario el cumplimiento de normas específicas establecidas por esos órganos para que la operación se efectivice.

## 3) Representación del exportador/importador ante la aduana

Para que la exportación o importación de mercancías por medio del Siscomex sea viable, primeramente hay que habilitarse para operar en el Siscomex, por medio de contraseña, y acreditar los representantes para la práctica de actividades relacionadas al desaduanaje.

---

El interesado, persona física o jurídica, sólo puede ejercer actividades relacionadas con la aduana:

- a) por intermedio del gestor o despachante de aduana;
- b) personalmente, si es persona física;
- c) si es persona jurídica, por medio de:
  1. dirigente;
  2. empleado;
  3. empleado de empresa coligada o controlada, tal como definida en los inc. 1 ° y 2° del art. 243 de la Ley Nº 6.404, del 15 de diciembre de 1976;
  4. funcionario o empleado público específicamente designado, cuando se trate de órgano de la administración pública, misión diplomática o representación de organización internacional.

La actuación de persona jurídica en operaciones de comercio exterior (importación, exportación y tránsito en aduana) depende del análisis previo de la SRF acerca de sus informaciones catastrales y fiscales. Una vez autorizada la empresa a operar el comercio exterior, la SRF catastra la misma y efectúa la habilitación de su responsable legal (dirigente, director, socio-gerente). Esta persona física habilitada acreditará los representantes de la empresa (apoderados o despachantes de aduana) en el Siscomex, para que puedan actuar como representantes de la empresa para la práctica de los actos relacionados con el despacho en aduana.

#### **4) Tratamiento administrativo de las importaciones**

##### **4.1. Estructura administrativa**

Para que el control de las actividades de importación sea eficaz, el Gobierno brasileño cuenta con una estructura administrativa diversificada, siendo el Ministerio del Desarrollo, Industria y Comercio Exterior - MDIC, el responsable directo por estas actividades.

El órgano más importante es la Secretaria de Comercio Exterior- SECEX, que posee diversos objetivos y atribuciones, entre los cuales se destacan:

- Administrar los mecanismos e instrumentos de seguimiento y control de las operaciones de exportación e importación;
- Formular propuestas de políticas y programas de comercio exterior y establecer normas para su implementación;
- Coordinar la aplicación de defensa contra prácticas desleales de comercio, así como brindar apoyo al exportador brasileño cuando es sometido a una investigación de defensa comercial en el exterior;
- Participar de las negociaciones en acuerdos o convenios internacionales relacionados al comercio exterior; y
- Elaborar y disseminar informaciones de comercio exterior.

##### **4.2. Factura Pro Forma**

Para facilitar los trámites administrativos por parte del importador brasileño, el exportador extranjero debe proporcionar la más completa información comercial y técnica del producto, que permita hacer la correcta clasificación de las mercancías y, consecuentemente, el encuadramiento de la compra dentro de las exigencias administrativas y aduaneras brasileñas. El proceso comienza con el envío de la Factura Pro Forma con todas las informaciones comerciales y financieras referentes a la operación. Nótese que se debe brindar informaciones precisas, pues cualquier cambio ocasionará atrasos en los procesos administrativo y aduanero. Es importante que este documento llegue al importador con todas las informaciones solicitadas, de forma clara y objetiva, para que se pueda dar inicio al proceso de importación ante los órganos brasileños, destacándose las siguientes:

Identificación del importador y del exportador: los datos deben ser escritos de forma correcta, con la dirección completa, pues a partir de esas informaciones serán señalados los trámites administrativos, cambiarlos y aduaneros.

---

Descripción de la mercancía: aunque sea objetiva, la descripción debe contener las características del producto, con la finalidad de facilitar la clasificación aduanera y, consecuentemente, el tratamiento tributario. Debe ser hecha en portugués o en cualquier otro idioma oficial del GATT (General Agreement on Tariffs and Trade). Algunos importadores proporcionan al vendedor la versión en portugués y solicitan que el vendedor escriba de esa forma, indicando también la clasificación en la NCM

País de origen: información fundamental para que el importador pueda invocar y solicitar la concesión de eventual preferencia arancelaria.

Precio unitario: este dato debe indicar la moneda extranjera previamente acordada y la forma de venta de acuerdo con el Incoterm negociado y, además, la unidad de medida convenida, que puede ser kilo, pieza, tonelada, metro cúbico, metro cuadrado etc.

Valor total: para efectos del control en aduana es importante que exista coherencia entre la cantidad y el precio unitario que genera el valor total de la propuesta y aun, dependiendo del Incoterm pactado, el destaque, en separado, del flete y seguro internacional.

Plazo de validez: es necesario que el vendedor, caso lo desee, establezca un plazo de validez para la propuesta.

Pesos (neto y total): es importante para que el comprador pueda informarlo en el Siscomex

Embarque y desembarque: de acuerdo con lo previamente acordado, hay que sombrar con exactitud los puertos y aeropuertos de origen y destino y, en el caso del transporte viario, el local fronterizo por donde la mercancía deberá ingresar.

Forma de pago: de acuerdo con la negociación, se debe informar si la operación será realizada con pago anticipado, cobro bancario o carta de crédito, a fin de que el comprador brasileño pueda iniciar los trámites financieros en la red bancaria.

## **INCOTERMS**

Los Incoterms son siglas utilizadas para definir las condiciones de compra y venta establecidas entre exportadores e importadores, que tienen en cuenta la repartición de costos y responsabilidades en una operación de comercio exterior.

Hay 13 términos distintos: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIR DAF, DES, DEQ, DDU y DDR (Ver Glosario)

En Brasil, los más utilizados son FOB, CIF y CFR en las operaciones por vía marítima. En las operaciones aéreas y terrestres los más utilizados son FCA, CPT y CIP. El DAF es utilizado en operaciones fronterizas, principalmente con los países del MERCOSUR y Bolivia.

Es importante recordar que la práctica de los Incoterms no es obligatoria. Sin embargo, si los términos son adoptados de común acuerdo durante la negociación, ellos adquieren fuerza contractual.

Vale resaltar también que, en la importación, Brasil no acepta para fines tributarios la condición DDR porque, legalmente, el exportador extranjero no puede asumir el papel de responsable por los tributos relativos a la importación. Por lo tanto, en el momento de efectuar el despacho de importación, el Siscomex no permite la utilización de esa condición de venta y, tanto en el curso del desaduanaje cuanto posteriormente, el importador es el responsable por cualesquiera tributos, penalidades e intereses de mora a que la operación estuviera sujeta

### **4.3 Licenciamiento de las Importaciones**

El sistema administrativo de las importaciones brasileñas se encuentra disciplinado por la Portería SECEX n° 35, de 24 de noviembre de 2006, y comprende las siguientes modalidades:

- a) Importaciones dispensadas de Licenciamiento;
  - b) Importaciones sujetas a Licenciamiento Automático; y
  - c) Importaciones sujetas a Licenciamiento No Automático.
-

Como regla general, las importaciones brasileñas están dispensadas de Licénciamiento, debiendo el importador, o su representante legal, únicamente registrar la Declaración de Importación (DI) en el Siscomex con el objetivo de dar inicio a los procedimientos de nacionalización de la mercancía en la unidad local de la Secretaría de los Ingresos Tributarios Federales (SRF). Salvo excepciones previstas en la legislación, sólo se puede registrar la DI después de la llegada de la mercancía a Brasil.

Las importaciones estarán sujetas a Licénciamiento en los casos en que la legislación exija la autorización previa de órganos específicos de la Administración Pública de Brasil para la importación de determinadas mercancías, o cuando se deban observar condiciones específicas. En esos casos, el importador debe llenar un formulario de Licencia de Importación (LI) en el Siscomex, conteniendo las informaciones de naturaleza comercial, financiera, cambiaria y fiscal relativas a la operación deseada. Se debe registrar la LI con la antelación dispuesta en la legislación, observándose que el embarque de la mercancía en el exterior sólo puede ocurrir a posteriori de la autorización del Licénciamiento, salvo excepciones previstas en la legislación. El plazo máximo de tramitación de la LI es de 10 días hábiles en el caso del Licénciamiento Automático y de 60 días corridos en el caso del Licénciamiento No Automático, contados desde la fecha del registro en el Siscomex. En general, ambos licénciamientos tienen validez de 60 días respecto al embarque de la mercancía en el exterior.

Se puede buscar el listado de productos/operaciones sujetas al licénciamiento en el módulo "Tratamiento Administrativo" del Siscomex Importación. Además de eso, en la dirección electrónica del MDIC (<http://www.desenvolvimento.gov.br>) se puede encontrar el listado de los productos sujetos a licénciamiento, en función de su clasificación fiscal en la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM).

Después de efectuado el registro, la LI asume el *status* "para análisis", lo que significa que ella se encuentra disponible para ser repasada al órgano anuente responsable. Después de repasada, la LI asume el *status* "en análisis", indicando que ella ya se encuentra bajo examen del órgano. Las exigencias eventualmente formuladas por el órgano anuente son registradas en el Siscomex para conocimiento y providencias del importador, que, mientras no las cumpla, encontrará su LI clasificada con el *status* "en exigencia". Concluido el análisis, el órgano anuente registra la decisión en el Sistema, con la indicación de Aprobación o Desaprobación. En el caso de la LI estar sujeta a la anuencia de más de un órgano, el importador debe aguardar la autorización de todos ellos. Posterior a la autorización de todos los órganos anuentes, se puede embarcar la mercancía en el exterior y, a su llegada a Brasil, se debe elaborar la Declaración de Importación (DI).

Cuando se elabore la DI, el importador debe informar el número de la Licencia de Importación aprobada en la adición que esté sujeta a Licénciamiento, de forma que el Siscomex vincule la LI con la DI. De esa forma, al registrar la DI en el Sistema, los datos ya digitados por ocasión de la elaboración de la LI son automáticamente transferidos a la respectiva adición de la DI.

Debido a la exigencia de anuencias previas para algunos productos, es importante que el exportador extranjero, antes del embarque de las mercancías, se informe con el importador sobre los procedimientos necesarios para el licénciamiento. En este sentido, es necesario que el exportador conozca las diversas anuencias previas que son exigidas en la importación, tema de la próxima sección.

Aunque el importador sea el responsable por el cumplimiento de las normas brasileñas, es necesario que el exportador proporcione, con la antelación suficiente, todas las informaciones necesarias, especialmente detalles técnicos del producto, que sirvan no sólo para su correcta clasificación sino también para la comprobación de requisitos previos exigidos por los órganos anuentes.

En algunos casos será necesaria la inspección física de la mercancía en el país de origen y emisión del respectivo certificado. Hay que tener en extremos cuidado con la

---

emisión del Certificado de Origen, para que sea correctamente elaborado respetando los procedimientos previstos en los acuerdos comerciales celebrados por Brasil.

#### **4.4. Órganos anuentes**

Para fiscalización y autorización de entrada de productos específicos en territorio brasileño, operan en Brasil diversos órganos de control, cuya función es justamente la de analizar y autorizar la importación del bien por medio de la emisión de Licencia de Importación en el Siscomex, siempre que el producto examinado cumpla todos los requisitos necesarios. Tales órganos otorgan la anuencia de importación de productos a ellos pertinentes, pudiendo, de acuerdo con el bien, verificarse la actuación simultánea e independiente de más de un órgano en una misma LI. Los órganos anuentes con participación más expresiva en el comercio exterior brasileño son DECEX/SECEX, ANVISA, MAPA y SUFRAMA.

##### **4.4.1. Departamento de Operações de Comercio Exterior (DECEX)**

El DECEX, además de ser el organismo responsable por la gestión y la actualización del tratamiento administrativo del Siscomex, actúa como órgano anuente de algunos productos sujetos a procedimientos especiales, así como en la concesión de anuencia a ciertas operaciones de importación que están sujetas a licenciamiento independientemente del producto comercializado (mencionadas en la Portería SECEX n° 35/2006):

a) Importaciones amparadas en el Régimen aduanero Especial de *Drawback*: Tales importaciones, en las modalidades "suspensión" y "exención", están sujetas a licenciamiento Automático, que puede ser posterior al embarque de la mercancía en el exterior. El importador debe registrar la LI cuando vaya a realizar las importaciones previstas en el Acto de Concesión de *Drawback*

b) Importaciones sujetas a Cuota Arancelaria: Las importaciones amparadas en acuerdos celebrados en el ámbito de la ALADI o en la Resolución del Grupo Mercado Común (GMC) del MERCOSUR están sujetas a Licenciamiento No Automático previo al embarque de la mercancía en el exterior. En estos casos, la LI tiene por objetivo monitorear la distribución de la cuota entre las empresas brasileñas interesadas;

c) Importaciones sujetas a Examen de Similitud: Están sujetas al previo examen de similitud las importaciones que soliciten beneficios fiscales (exención o reducción del Impuesto de Importación) previstos en legislación específica. Tales importaciones están sujetas a Licenciamiento No Automático previo al embarque de los bienes en el exterior. Cuando del análisis de la LI, se verificará si existe en Brasil producto similar al importado, observándose los parámetros de precio, plazo y calidad. En caso de existencia de producto similar nacional, no será otorgado el beneficio, pero aún se puede realizar la importación mediante la recaudación integral del Impuesto de Importación.

d) Importaciones de Material Usado: En principio, está prohibida la importación de bienes de consumo usados, salvo algunas excepciones previstas en la Portería DECEX n° 8, de 13 de mayo de 1991. Tales importaciones están sujetas a Licenciamiento No Automático previo al embarque de la mercancía en el exterior. Como regla general, sólo son autorizadas importaciones de bienes que no sean producidos en Brasil, siendo exigida la presentación de laudo técnico de inspección y evaluación del material que se desea importar.

##### **4.4.2. Agencia Nacional de Vigilancia Sanitaria (ANVISA).**

La Agencia Nacional de Vigilancia Sanitaria (ANVISA) es el órgano responsable por el control sanitario de productos y servicios, incluso de los ambientes, procesos, insumos y tecnologías a ellos relacionados. Ejerce, aún, el control de puertos, aeropuertos, fronteras y recintos aduaneros instalados en zonas primarias y secundarias, y actúa en las cuestiones internacionales afectas a la vigilancia sanitaria.

En el ámbito de sus actividades, la ANVISA es responsable por la reglamentación, control y fiscalización de productos con impacto en la salud humana- medicamentos,

---

reactivos para diagnóstico, cosméticos, saneantes, alimentos, derivados del tabaco, productos médicos, sangre y hemoderivados -, así como por servicios de salud; además, se responsabiliza por el monitoreo de precios de medicamentos, por la anuencia previa en el proceso de concesión de patentes de productos y procesos farmacéuticos y por el control de la propaganda de productos sujetos al régimen de vigilancia sanitaria.

La legislación sanitaria brasileña exige que las empresas interesadas en importar mercancías bajo vigilancia sanitaria se regularicen en el Sistema Nacional de Vigilancia Sanitaria previamente a la realización de las importaciones. Tal regularización consiste en la obtención de la Licencia de Funcionamiento (Licencia Sanitaria), que es emitida por el órgano sanitario del estado o "municipio" donde la empresa esté ubicada, así como de la Autorización de Funcionamiento de Empresa (AFE), emitida por la ANVISA.

Se pueden encontrar las informaciones acerca de como proceder para obtener la Autorización y la Licencia mencionadas, así como la descripción de la documentación que se debe presentar, que varía de acuerdo con el tipo de producto que la empresa tiene interés en importar, en la dirección electrónica <https://www.anvisa.gov.br/peticionamento/sat/global/sistemas.asp>.

Posterior a la regularización de la empresa, el importador debe regularizar también los productos que serán importados en el Sistema Nacional de Vigilancia Sanitaria. La regularización consiste en registro (obligatorio para medicamentos, productos médicos, alimentos, productos para diagnóstico *in vitro*, saneantes y cosméticos con riesgo grado II); notificación (para cosméticos, perfumes y productos de higiene con riesgo grado I, así); y adecuación a los Patrones de Identidad y Calidad - PIQ, vigentes para los alimentos q Se destaca, también, que medicamentos que constan de la farmacopea brasileña, así como los homeopáticos, están exentos de registro, pero están sujetos al control sanitario y al cumplimiento de requisitos específicos. Diversas categorías de alimentos que son exentas de registro en la ANVISA deben, sin embargo, encuadrarse en las exigencias previstas en el Patrón de Identidad y Calidad de sus categorías.

Los requisitos para la regularización de las diversas categorías de productos pueden ser encontrados en el sitio electrónico de la ANVISA: <http://www.anvisa.gov.br>.

Es importante que las importaciones con fines industriales y comerciales sean planeadas con antelación, ya que las exigencias sanitarias en vigor están diferenciadas por clases de mercancías, conforme dispuesto en el Anexo XLIV de la RDC ANVISA n<sup>o</sup> 350/05. Esta Resolución, que dispone sobre el reglamento técnico de vigilancia sanitaria de mercancías importadas, trae también en su Anexo XLIV la descripción de los productos sujetos a la fiscalización de la ANVISA, con sus respectivos códigos de la NCM, además de presentar la documentación técnica y administrativa necesaria al proceso de regularización junto al órgano. Se puede acceder a la RDC 350/05 en el link <http://e-legis.anvisa.gov.br/leisref/public/showAct.php?id=20313&word>.

De modo a evitar el rechazo de la mercancía, se recomienda que sean brindadas las *necesarias aclaraciones* (conocimientos de carga y facturas comerciales) a los prestadores de servicio y a las autoridades fiscales sobre las *condiciones apropiadas* para el embarque, transporte, desembarque y almacenaje, de modo a garantizar el mantenimiento de la integridad de la mercancía y, consecuentemente, su calidad, seguridad y eficacia.

El SISCOMEX proporciona informaciones, a partir del registro de Licenciamiento de Importación, sobre el status de Licenciamiento No Automático de la mercancía en proceso de importación y de la obligatoriedad de la anuencia de la ANVISA.

Cualquier pleito para una prestación de servicio de la ANVISA, incluso el de la fiscalización sanitaria en mercancías importadas, se debe efectuar por medio de "petición electrónica". Antes de efectuar la solicitud, la empresa importadora deberá catastrarse en el sitio electrónico de la ANVISA: <https://www.anvisa.gov.br/>

---

[peticionamento/sat/global/sistemas.asp](https://www.anvisa.gov.br/peticionamento/sat/global/sistemas.asp). La petición de importación SISCOMEX se encuentra disponible en el [sitio: https://www.anvisa.gov.br/peticionamento/sat/global/sistemas.asp](https://www.anvisa.gov.br/peticionamento/sat/global/sistemas.asp).

#### **4.4.3. Ministerio da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA)**

El MAPA (Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento) es el órgano responsable por la fiscalización y control del tránsito internacional de productos e insumos agropecuarios en los aeropuertos, puertos, puestos de frontera y aduanas especiales, con el objetivo de cohibir el ingreso de plagas y enfermedades que puedan representar amenaza para la sanidad de los vegetales y para el ganado nacional. Le cabe al MAPA garantizar el ingreso de productos de origen animal y vegetal e insumos agropecuarios en conformidad con los patrones establecidos y a emitir la certificación fitozoosanitaria y sanitaria de los productos que son exportados.

El Decreto n- 5.741, del 30 de abril de 2006, determina que las actividades de vigilancia agropecuaria de animales, vegetales, insumos (incluso de alimentos para animales), productos de origen animal y vegetal, y embalajes y soportes de madera importados, en tránsito aduanero y exportados por Brasil, son de responsabilidad privativa del MAPA.

Las autorizaciones para importación de animales, vegetales, sus productos, derivados y partes, subproductos, residuos de valor económico y de los insumos agropecuarios deben ser objeto de solicitud previa a los sectores técnicos competentes de la Secretaria de Defensa Agropecuaria - SDA/MAPA, o de la Superintendencia Federal de Agricultura en la jurisdicción del interesado, observándose las normas para registro en el Siscomex.

La fiscalización y la inspección serán realizadas por ocasión de la llegada de la mercancía, cabiendo a los Servicios de Vigilancia Agropecuaria (SVA) y a las Unidades de Vigilancia Agropecuaria (UVAGROS), ubicados en los aeropuertos, puertos, puestos de frontera y aduanas especiales, la ejecución de las actividades de vigilancia agropecuaria, tales como realizar exámenes de animales e inspección de productos y derivados de origen animal y vegetal, de vegetales y partes de vegetales, de materiales genéticos vegetal y animal, de productos para alimentación animal, de productos veterinarios, agrotóxicos, sus componentes y afines, de fertilizantes, así como de forrajes, *boxes*, cajas y materiales de acondicionamiento y embalajes de madera.

La Instrucción Normativa Ministerial N° 36, publicada en noviembre del 2006, aprueba el nuevo Manual de Procedimientos Operacionales de la Vigilancia Agropecuaria Internacional y tiene el objetivo de disciplinar, orientar y aclarar los principios determinados por la legislación en vigor y uniformar las acciones desarrolladas por los Fiscales Federales Agropecuarios en la inspección y fiscalización de los productos bajo responsabilidad del MAPA en los puertos, aeropuertos, puestos de frontera y aduanas especiales. Esta norma puede consultarse en el sitio <http://www.agricultura.gov.br> en "Servicios", link "SISLEGIS".

#### **5. El procedimiento de despacho en aduana**

El despacho en aduana tiene por finalidad verificar la exactitud de los datos declarados por los importadores en relación a la mercancía importada, a los documentos presentados y a la legislación vigente, con miras a la nacionalización y entrega de la mercancía al importador.

Toda mercancía procedente del exterior, importada a título definitivo o no, sujeta o no al pago del Impuesto de Importación, debe ser sometida al despacho de importación, que es realizado con base en declaración presentada a la unidad aduanera bajo cuyo control esté la mercancía.

En general, se procesa el despacho de importación por medio de la Declaración de Importación (DI), registrada en el Sistema Integrado de Comercio Exterior (Siscomex), en los términos de la Instrucción Normativa SRF N° 680/06. Sin embargo, en algunas

---

situaciones, el importador puede optar por el despacho en aduana simplificado, que se puede dar por medio del Siscomex o por formularios específicos, conforme el caso.

Antes de iniciar una operación de importación, el interesado debe verificar si es necesaria la habilitación para utilizar el Siscomex y si ella se encuentra activa.

El despacho en aduana de importación es dividido, básicamente, en dos categorías: el despacho para consumo y el despacho para admisión en régimen aduanero especial o aplicado en áreas especiales.

El despacho para consumo ocurre cuando las mercancías ingresadas en el País son destinadas al uso, por el aparato productivo nacional, como insumos, materias primas, bienes de producción y productos intermedios, así como cuando son destinadas al consumo propio y a la reventa. Por lo tanto, el despacho para consumo tiene como objetivo la nacionalización de la mercancía importada, aplicándose el régimen común de importación.

El despacho para admisión en regímenes aduaneros especiales o aplicados en áreas especiales tiene por objetivo el ingreso en el País de mercancías, productos o bienes provenientes del extranjero, que deben permanecer en el respectivo régimen por un plazo definido y de acuerdo con la finalidad a la que se destinan, sin sufrir la incidencia inmediata de tributos, los cuales permanecen suspendidos hasta la extinción del régimen. Se aplica a las mercancías en tránsito en aduana (para un otro punto del territorio nacional o con destino a otro país) y en régimen de admisión temporaria, en cuyo caso las mercancías deben retornar al exterior después de haber cumplido su finalidad.

La mayoría de las mercancías exportadas o importadas es sometida al despacho en aduana común. Pero en algunas situaciones, el interesado puede optar por el despacho en aduana simplificado.

### **5.1. Despacho en aduana común**

Por regla general, el despacho en aduana es procesado en el Siscomex después que el interesado haya providenciado su habilitación para utilizarlo y la acreditación de sus representantes legales. Existen, sin embargo, ciertas excepciones en razón de la naturaleza de la mercancía, del tipo de operación y/o de una condición específica del exportador o importador, en cuyo caso es realizado el proceso del despacho en aduana sin registro en el sistema, por medio de formularios propios, específicos para cada caso.

Para los casos previstos en el artículo 4<sup>o</sup> de la Instrucción Normativa SRF N<sup>o</sup> 611 /06, tales como importaciones realizadas por representaciones diplomáticas, muestras sin valor comercial y bienes destinados a ayuda humanitaria, son utilizados los formularios para Declaración Simplificada de Importación (DSI-Formulario), constantes de los Anexos de esa instrucción normativa.

En determinadas situaciones también se pueden utilizar formularios específicos para el despacho en aduana de bienes que serán sometidos al Régimen Especial de Admisión Temporaria, como por ejemplo, en eventos internacionales realizados en Brasil.

De la misma forma, el despacho en aduana de remesas expresas es efectuado sin registro en el Siscomex, conforme establecido en la Instrucción Normativa RFB N<sup>o</sup> 560/05, con base en la Declaración de Remesas Expresas de importación o exportación constante de los Anexos de esa instrucción normativa.

Para registro de las operaciones de comercio exterior en el Siscomex, en razón de la naturaleza de la operación, de la mercancía y/o de la calidad del importador, se pueden utilizar las declaraciones de importación común o simplificada (DI o DSI).

### **5.2. Despacho en aduana simplificado**

Se puede procesar el despacho en aduana simplificado en el Siscomex, en las situaciones previstas en el artículo 3<sup>o</sup> de la Instrucción Normativa SRF n<sup>o</sup> 611/06, por medio de la Declaración Simplificada de Importación (DSI-Electrónica), después de la habilitación del interesado en el Siscomex.

---

Entre las operaciones que se pueden realizar por medio de DSI electrónicas se encuentran: mercancías cuyo valor total sea igual o inferior a los US\$ 3,000.00; donaciones; admisión temporaria; equipaje no acompañado; y operaciones sin registro en el Siscomex.

El despacho en aduana simplificado se puede también realizar sin registro en el Siscomex, por medio de los formularios para Declaración Simplificada de Importación (DSI-Formulario), que se encuentran en los Anexos de la Instrucción Normativa SRF N° 611/06, en las situaciones previstas en el artículo 4- de esa misma norma. Entre las operaciones posibles de ser realizadas por medio de formularios de DSI se encuentran: muestras sin valor comercial; mercancías cuyo valor total sea igual o inferior a los US\$ 500; importaciones realizadas por representaciones diplomáticas; bienes destinados a ayuda humanitaria; y libros y documentos sin finalidad comercial. En determinadas situaciones también se pueden utilizar formularios específicos para el despacho en aduana de bienes que serán sometidos al Régimen Especial de Admisión Temporaria, como, por ejemplo, en eventos internacionales realizados en Brasil.

### **5.3. Importación por cuenta y orden de terceros**

Se entiende por operación de importación por cuenta y orden de terceros aquella en que una persona jurídica realiza, en su nombre, el despacho aduanero de importación de mercancía adquirida por otra, en razón de contrato previamente firmado, que puede comprender, también, la prestación de otros servicios relacionados a la transacción comercial, como la realización de cotización de precios y la intermediación comercial.

El control en aduana relativo a la actuación de persona jurídica importadora que opere por cuenta y orden de terceros es ejercido conforme lo establecido en la Instrucción Normativa SRF N° 225/02.

El registro de la Declaración de Importación (DI) por el contratado es condicionado a su previa habilitación en el Siscomex, para actuar como importador por cuenta y orden del adquirente, por el plazo previsto en el contrato.

### **5.4. Importación por encargo**

Se entiende por operación de importación por encargo aquella en que una persona jurídica realiza, en su nombre, el despacho aduanero de importación de mercancías por ella adquiridas en el exterior, para reventa a empresa adquirente predeterminada, en razón de contrato firmado entre ellas.

No se considera importación por encargo la operación realizada con recursos suministrados total o parcialmente por la empresa adquirente.

El control en aduana relativo a la actuación de persona jurídica importadora que opere por medio de importación por encargo es ejercido conforme lo establecido en la Instrucción Normativa SRF N° 634/06.

El registro de la Declaración de Importación (DI) queda condicionado a la previa habilitación en el Siscomex, tanto de la empresa adquirente cuanto del importador que opera por encargo, y a la previa vinculación entre ellos realizada en este sistema.

### **5.5. Declaración de Importación – DI**

El despacho aduanero de importación es procesado con base en declaración a ser presentada a la unidad aduanera bajo cuyo control esté la mercancía.

La Declaración de Importación (DI) debe contener, entre otras informaciones, la identificación del importador y del adquirente, caso no sean la misma persona, así como la identificación, clasificación, Valor en Aduana y origen de la mercancía.

La DI es formulada por el importador o su representante legal en el Siscomex, de acuerdo con el tipo de declaración y la modalidad de despacho en aduana. Tales informaciones están separadas en dos grupos:

Generales: correspondientes a la operación de importación;

Específicas (adición): conteniendo datos de naturaleza comercial, fiscal y cambiaria sobre cada tipo de mercancía.

---

El tratamiento en aduana que será aplicado a la mercancía importada es determinante para la elección del tipo de declaración a ser llenada por el importador.

El acto que determina el inicio del despacho aduanero de importación es el registro de la DI en el Siscomex, salvo en los casos de Despacho anticipado. Es en el momento de efectuar ese registro que ocurre el pago de todos los tributos federales debidos en la importación.

Los documentos que sirven de base para las informaciones contenidas en la DI son: vía original del conocimiento de carga o documento equivalente; vía aoriginal de la factura comercial, firmada por el exportador; lista de empaque (*packing list*), cuando aplicable; y otros exigidos en virtud de acuerdos internacionales o de legislación específica.

Se deben entregar los documentos de instrucción de la DI en caso de fiscalización de la SRF, siempre que sean solicitados. Por lo tanto, el importador debe conservarlos por el plazo estipulado en la legislación, que puede variar conforme el caso, pero que nunca es inferior a cinco años.

Si el despacho de importación, en alguna de sus modalidades, no es iniciado en el plazo establecido en la legislación, que varía entre 45 a 90 días desde la llegada de la mercancía al País, la misma será considerada abandonada, lo que acarreará la aplicación de la pena de pérdida y la destinación de la mercancía a uno de los fines previstos en la legislación. Lo mismo sucede con la mercancía cuyo despacho de importación tenga su curso interrumpido durante sesenta días, por acción o por omisión del importador.

#### **5.6 Asignación de Canal (verde, amarillo, rojo y gris)**

Luego del registro de la Declaración de Importación y del inicio del procedimiento de despacho en aduana, la DI es sometida al análisis fiscal y seleccionada para uno de los canales de revisión. El procedimiento de asignación del canal recibe el nombre de "parametrizacáo" en Brasil. Los canales de revisión son cuatro: verde, amarillo, rojo y gris.

La importación seleccionada a canal verde no requiere revisión de cualquier tipo y, por lo tanto, será de libre disponibilidad. Las mercancías seleccionadas a canal amarillo serán sometidas a revisión de los documentos de instrucción de la DI y de las informaciones de la Declaración. Tratándose de mercancías seleccionadas a canal rojo, además de la revisión documentaría se procede al reconocimiento físico de la mercancía. Finalmente, en el caso de mercancías seleccionadas a canal gris, se procede a la revisión documentaría, el reconocimiento físico y la aplicación de procedimiento especial de control en aduana, para verificación de indicios defraude, incluso en lo que se refiere al precio declarado de la mercancía.

El despacho en aduana concluye con el desaduanaje en aduana (nacionalización), acto por el cual se registra la conclusión de la verificación aduanera, lo que autoriza la efectiva entrega de la mercancía al importador.

#### **6) Tratamiento tributario de las importaciones.**

El régimen tributario aplicable a las importaciones brasileñas no se limita al Impuesto de Importación (II). Como se explica a continuación, el sistema tributario brasileño presenta moderada complejidad, habiendo, además del "II", varios tributos que, directa o indirectamente, gravan la operación de importación.

En el mercado interno, esos tributos se aplican a los bienes en general y, vía de regla, no son acumulativos (es decir, son del tipo "sobre el valor agregado"). Para no gravar sólo a los comerciantes nacionales y conceder tratamiento similar a los bienes producidos en el País, tales tributos se aplican también a bienes importados y son cobrados en el momento de la importación. Sin embargo, pueden ser posteriormente compensados por ocasión de su comercialización en el mercado interno.

El cálculo de los tributos que se aplican a mercancías importadas puede, en algunos casos, no ser trivial. De todas maneras, el cálculo es realizado automáticamente por el propio Siscomex, bastando, en la mayoría de los casos, informar la clasificación de la

---

mercancía y su Valor en Aduana para que el sistema efectúe la conversión de la moneda de comercialización a la moneda brasileña, calcule todos los tributos y proceda a debitar automáticamente el total calculado en la cuenta corriente indicada por el importador.

### 6.1. No acumulación de tributos

La sistemática para evitar la acumulación de tributos es similar a la empleada en el caso del Impuesto al Valor Agregado (IVA) adoptado en otros países, permitiendo que el valor del tributo, pagado en el momento de la importación, genere un crédito en favor del importador, que podrá ser compensado con el impuesto debido en operaciones posteriores, realizadas por el importador y tributadas con ese mismo impuesto. Por lo tanto, el impuesto se aplica, en la práctica, sólo al valor agregado a la mercancía.

A continuación se encuentra una explicación sucinta de cada tributo y la forma de calcular su monto.

### 6.2. Impuesto de Importación (II)

El Impuesto de Importación (II) es un impuesto federal, cuya finalidad es puramente económica (reguladora) y de protección. Dicho impuesto grava los productos adquiridos en el exterior para que no haya competencia desleal con los productos brasileños.

El Impuesto de Importación es selectivo, pues varía de acuerdo con el país de origen de las mercancías (debido a los acuerdos comerciales) y con las características del producto. Las alícuotas están definidas en la Tarifa Externa Común (TEC), que es la tarifa aduanera utilizada por los países del MERCOSUR, basada en la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM). La NCM, por su vez, está basada en el Sistema Armonizado, conforme mencionado anteriormente.

La base de cálculo del impuesto es el Valor en Aduana de la mercancía, calculado según las normas del Artículo VII del Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio - GATT, cuando la alícuota es *ad valorem*, o es la cantidad de mercancía, expresada en la unidad de medida establecida, cuando la alícuota es específica. El Impuesto de Importación es calculado aplicando las alícuotas fijadas en la TEC a la base de cálculo.

El Acuerdo sobre la Implementación del Artículo VII del GATT (AVA-GATT) fue incorporado a la legislación brasileña en 1994 y establece seis diferentes métodos para determinar el Valor en Aduana de las mercancías importadas. El acuerdo determina que, siempre que no sea posible la utilización del primer método de valoración, se debe pasar sucesivamente a los métodos siguientes, hasta que se llegue al primero que permita determinar el Valor en Aduana. El acuerdo establece aún, en su Artículo 1º, que el Valor en Aduana de las mercancías importadas sea determinado, preferencialmente, por el primer método, o sea, el valor de transacción, que es el precio efectivamente pagado o a pagar por las mercancías, ajustado de acuerdo con las disposiciones de su Artículo 8º.

El precio efectivamente pagado comprende todos los pagos efectuados o a efectuar como condición de la venta de las mercancías y no necesariamente aquellos realizados en efectivo. Por lo tanto, toda y cualquier forma de pago indirecto que eventualmente sea realizado es parte integrante del Valor en Aduana, conste él o no de la factura comercial presentada a la autoridad aduanera.

De esa forma, el Valor en Aduana de la mercancía no se confunde con el valor facturado ni con el valor declarado para fines de licenciamiento de las importaciones, aunque muchas veces ellos puedan tener el mismo valor. El Valor en Aduana de las mercancías importadas determina el valor de las mercancías a los fines de la aplicación de los derechos en aduana *ad valorem* sobre las mercancías importadas.

Generalmente, el Valor en Aduana de la mercancía es encontrado a partir de su valor FOB (*Free on Board*). esto es, el precio de las mercancías con más los importes respectivos en concepto del flete y del seguro internacional.

---

Las alícuotas previstas en la TEC actualmente son todas *ad valorem* y el Impuesto de Importación se liquida conforme a la siguiente fórmula:

$$II = TEC (\%) \times \text{Valor en Aduana}$$

### 6.3. Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI)

El Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI) es un tributo de competencia federal y se aplica a mercancías listadas en la correspondiente tabla de incidencia - TIPI, basada en la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM), independientemente del proceso de industrialización efectuado dentro de las fronteras del país o en el extranjero. Se justifica el cobro de ese impuesto sobre las mercancías importadas en razón de la necesidad de promover la equiparación de los costos de los productos industrializados importados en relación con los de fabricación nacional.

El IPI atiende al principio de la no-acumulación. De esta forma, el valor pagado en el momento de la importación es acreditado por el importador para posterior compensación con el impuesto debido en futuras operaciones que él realice y que estén sujetas a ese tributo.

El IPI atiende también al principio de selectividad, es decir, el gravamen es diferente en razón de la esencialidad del producto, pudiendo la alícuota llegar a cero en el caso de productos muy esenciales.

La base de cálculo del IPI es el Valor en Aduana de la mercancía más el valor del impuesto de importación. Algunos productos de los capítulos 21 y 22 de la NCM (bebidas) se sujetan al impuesto por unidad o cantidad de producto, según el caso.

El impuesto se calcula aplicando las alícuotas fijadas en la TIPI a la base de cálculo. En la casi totalidad de los casos, la alícuota del IPI es *ad valorem* y el impuesto debido es igual a:

$$IPI = TIPI (\%) \times (\text{Valor en Aduana} + II).$$

### 6.4. Programa de Integración Social (PIS) y Contribución para el Financiamiento de la Seguridad Social (Cofins)

La Cofins (Contribución para el Financiamiento de la Seguridad Social) y el PIS (Programa de Integración Social) son tributos de competencia federal que se aplican a la importación de productos extranjeros. Esas contribuciones dan trato tributario igualitario a los bienes producidos en el País, que sufren la incidencia de esas contribuciones, y a los bienes importados, que son gravados con las mismas alícuotas que los bienes nacionales.

Tales contribuciones sociales atienden también al principio de no-acumulación, de tal manera que los valores pagados en el momento de la importación pueden ser acreditados por el importador para posterior compensación con las contribuciones por él debidas.

En la casi totalidad de las importaciones, la alícuota aplicable del PIS es de 1,65% y la de Cofins es de 7,6%. La base de cálculo de ambas contribuciones es el Valor en Aduana de las mercancías importadas, acrecido del valor del Impuesto sobre Circulación de Mercancías y Prestaciones de Servicios (ICMS, ver sección II.6.6), aplicado a la importación, y del valor de las propias contribuciones, pues ellas son incluidas en el precio final de las mercancías (cálculo "por dentro"). De esta forma las contribuciones debidas obedecen a las siguientes fórmulas:

$$PIS = \text{Alícuota PIS} \times (VA + ICMS + PIS + Cofins)$$

$$Cofins = \text{Alícuota Cofins} \times (VA + ICMS + PIS + Cofins)$$

Aunque todos esos cálculos sean efectuados automáticamente a través del Siscomex, con la finalidad de fijar el valor de las contribuciones y de los demás tributos recaudados en el momento de la importación, la SRF se ocupa de un proyecto que permita simular todos los cálculos a partir de la información de la clasificación NCM y del Valor en Aduana de la mercancía en el sitio electrónico (<http://www.receita.fazenda.gov.br>). También es posible efectuar los cálculos de las

---

contribuciones sociales a partir de las fórmulas constantes de la Instrucción Normativa SRF ns 572/05.

### 6.5. CIDE – Combustibles

La CIDE (Contribución de Intervención en el Dominio Económico) es un tributo de competencia federal que posee carácter regulador, para ajuste de los precios de los combustibles.

La CIDE-Combustibles se aplica a la importación y comercialización de derivados de petróleo.

La CIDE-Combustibles también cumple con el principio de no-acumulación. De esta forma, el valor pagado en el momento de la importación es acreditado por el importador para compensación con las contribuciones debidas en operaciones posteriores realizadas con las mercancías.

La base de cálculo de la CIDE-Combustibles es la cantidad comercializada del producto expresa en las unidades de medida constantes de los Anexos I y II de la Instrucción Normativa SRF N<sup>a</sup> 422/04. Se calcula la contribución por la aplicación de las alícuotas fijadas en el artículo 10 de la mencionada Instrucción Normativa sobre la base de cálculo. Así, la contribución obedece a la siguiente fórmula:

**CIDE-Combustibles = Alícuota CIDE x Cant. del producto**

### 6.6. Imposto sobre Circulacáo de Mercadorias e Prestacáo de Servicos – ICMS

El ICMS (Impuesto sobre la Circulación de Mercancías y Prestación de Servicios) es un tributo de competencia de los estados que grava la circulación de productos en el mercado interno. El impuesto se aplica también a bienes importados en general, a fin de promover un trato tributario uniforme a los productos importados en relación a los nacionales.

El ICMS también es un tributo no acumulativo, siendo el valor pagado en el momento de la importación acreditado por el importador para compensación con el impuesto debido en operaciones que realice posteriormente y que estén sujetas a ese tributo. Cumple, también, con el principio de selectividad; pues el gravamen del impuesto es diferente en razón de la esencialidad del producto. Eso hace con que las alícuotas sean variables, pudiendo variar entre cero, en el caso de productos esenciales, y el 25%.

Brasil es una República Federativa y, por no existir una legislación única para ese impuesto, cada uno de los 26 Estados y el Distrito Federal tienen su propia legislación, *lo que* origina 27 legislaciones diferentes del ICMS, con diversas alícuotas y tratamientos tributarios diferenciados. De esa forma, para que se pueda estimar el monto del impuesto, es necesario que se sepa a prior/el estado donde ocurrirá el consumo del bien.

La base de cálculo del ICMS es la sumatoria del Valor en Aduana, del II, del IPI, del propio ICMS (cálculo "por dentro"), de cualquier otro tributo aplicado a la importación y de los gastos en aduana referentes a la importación, que son los demás gastos efectuados para el despacho de importación, tales como el almacenaje, capatazía etc. Solamente después del arribo de la mercancía será posible determinar el total exacto de los gastos en aduana. Por lo tanto, recién en ese momento será posible hacer una estimativa del impuesto, que se puede calcular por medio de la siguiente fórmula:

**ICMS = Alícuota ICMS(%) x (VA + II + IPI + ICMS + otros tributos + gastos en aduana)**

### 6.7. Adicional ao Frete para Renovagáo da Marinha Mercante (AFRMM)

El AFRMM (Adicional al Flete para Renovación de la Marina Mercante) es una contribución social de intervención en el dominio económico, de competencia federal, actualmente establecido en la Ley N<sup>o</sup> 10.893/04, que se aplica al valor del flete internacional o de cabotaje y que se destina a financiar los gastos de la intervención

---

del Gobierno federal en apoyo al desarrollo de la marina mercante y de la industria brasileña de construcción y reparación naval.

El AFRMM debe ser pagado antes del registro de la Declaración de Importación, con auxilio del sistema Mercante, del Departamento del Fondo de la Marina Mercante, y del Ministerio de los Transportes. El adicional por la aplicación de un porcentual sobre la remuneración del transporte acuático puerto a puerto, incluidos los gastos portuarios y demás gastos constantes del conocimiento de embarque. Las alícuotas del adicional varían de acuerdo con el tipo de navegación:

- 25% en la navegación de altura / internacional;
- 10% en la navegación de cabotaje; y
- 40% en la navegación lacustre y fluvial.

El AFRMM no se aplica al flete de mercancías originarias de países miembros del MERCOSUR y aquellas amparadas en compromisos internacionales firmados por Brasil, con cláusula expresa de exención del adicional, como en el caso de los Acuerdos con países de la ALADI y de la Comunidad Andina, siendo necesario presentar el Certificado de Origen.

#### **6.8. Tasa de utilización del Siscomex**

La tasa de utilización del Siscomex, como el propio nombre indica, tiene por objetivo cubrir los costos de utilización del Sistema Integrado de Comercio Exterior por el importador para registro de su Declaración de Importación. El valor de la tasa es variable, de acuerdo con el número de clasificaciones NCM que sean registradas en la DI, conforme tabla constante en el artículo 13 de la IN SRF N<sup>o</sup> 680/06.

#### **6.9. Defensa comercial**

Las medidas de defensa comercial son medidas de defensa de la industria doméstica que pueden ser aplicadas en virtud de prácticas desleales (*dumping* y subsidios) o en razón de dificultades enfrentadas por determinadas industrias nacionales ante un aumento abrupto de las importaciones (salvaguardia). Los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio prevén la necesidad de investigación, en la cual se asegure derecho de defensa a las partes interesadas, debiendo ser demostrada la práctica desleal en cuestión, el daño y el nexo causal, siempre con base en hechos y con la debida comprobación. En Brasil, el órgano responsable por el análisis de la procedencia y del mérito de peticiones de abertura de investigaciones de *dumping*, de subsidios y de salvaguardias, con miras a la defensa de la producción doméstica, es el Departamento de Defensa Comercial (DECOM), que integra la estructura de la Secretaría de Comercio Exterior.

### ➤ **Informes Sectoriales Brasil**

#### **Región Sur: Estados Paraná, Río Grande Del Sur Y Santa Catarina**

Del cruzamiento de datos entre la oferta exportable histórica argentina y las importaciones brasileras, los sectores cárnico y lácteo son considerados de gran interés.

**Productos: carne bovina refrigerada y congelada, leche entera en polvo, nata en polvo y quesos.**

#### **Sector cárnico**

**Caracterización del sector:**

---

Como productor de más de 14 millones de toneladas de Carnes/año, (Vaca, Cerdos y Pollo), Brasil exporta aproximadamente 3 mil millones de dólares en esos productos y sus derivados. Según el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE), el rebaño vacuno totalizaba 206 millones de cabezas a fines del año 2007. Brasil es el segundo del ranking mundial en este tipo de rebaño, superado apenas por India. Dado que India no utiliza su ganado vacuno con fines comerciales, el rebaño vacuno brasileño es considerado el mayor rebaño comercial del mundo. Las regiones Norte y Centro-Oeste, donde se encuentran la Selva Amazónica y el Cerrado, son las que presentan las mayores tasas de expansión del rebaño vacuno en Brasil. Más de la mitad del mercado mundial de carne vacuna, que mueve 7 millones de toneladas por año entre exportaciones e importaciones, está hoy en manos de empresas brasileñas. Lo que explica este hecho es el movimiento de internacionalización del sector, iniciado en 2005, que cobró fuerza en 2007 cuando frigoríficos como JBS-Friboi, Bertin y Marfrig hicieron grandes adquisiciones en el exterior, y que sigue en 2008. Según Prati de Moraes, presidente de la Asociación Brasileña de la Industria Exportadora de Carnes (ABIEC), las empresas brasileñas instaladas en territorio nacional y en el exterior tienen un potencial de exportación de 52% de esas 7 millones de toneladas comercializadas anualmente en los mercados globales. Poseen 10% del mercado mundial de carne vacuna, lo que incluye el volumen comercializado en el ámbito doméstico de los distintos países. Brasil ya respondía en 2007, por 33% de las exportaciones mundiales de carne vacuna, seguido de lejos por Australia, que tenía 19% de las ventas externas. La internacionalización de las industrias frigoríficas brasileñas tiene también como objetivo eludir barreras comerciales impuestas por los países desarrollados a sus productos. Adquiriendo plantas en el interior de estos países, las empresas pasan a tener ventajas que van más allá del acceso a sus consumidores. Pasan a usufructuar, también, de las facilidades de exportación creadas por los distintos acuerdos de libre comercio que Estados Unidos y Unión Europea vienen firmando por todo el mundo.

### **Carne vacuna**

Brasil, uno de los más importantes productores de carne de Vaca en el mundo - 2º productor mundial tiene consumo "per capita" situado en 36,6 kg/año. El ganado de los estados del Sur (Rio Grande del Sur y Santa Catarina), tiene predominancia de razas europeas.

Brasil se convirtió en principal exportador mundial de carne vacuna y de pollo en esta década. El año pasado, los ingresos por el conjunto de carnes, incluyendo la de puerco, alcanzaron 10.162 millones de dólares, el equivalente a 6,4 por ciento del total exportado por el país, según datos del Banco Central. La carne de vaca natural representó 34,2 por ciento de tales ingresos, 3.485 millones de dólares, según la Asociación Brasileña de las Industrias Exportadoras de Carne. El aumento fue espectacular, comparando con los 503 millones de dólares del año 2000. Una rápida evolución ganadera permitió a Brasil hacerse competitivo en el mercado mundial, favorecido por la vaca loca en Europa y las dificultades de otros grandes productores, como Australia, enfrentada a una prolongada sequía, y Argentina, con problemas de inflación que obligan a limitar las exportaciones.

La Industria Frigorífica brasileña, reúne más de 130 empresas de abates, con gran importancia y producción. Ellas son distribuidas en todo su territorio. De esas, aproximadamente 16 empresas, las de mayor tamaño, están habilitadas a la exportación. Ellas, son la Asociación Brasileña de los Exportadores de Carnes Industrializadas - ABIEC, son responsables por la Exportación anual de más de 500 mil toneladas de carnes/año, para varios mercados, en especial, los de EUA, U.E., y de los países de ASIA.

### **Carne de Cerdos**

Brasil con consumo "per cápita" de aproximados 12,8 kg/año y es uno importante productor mundial, con más de 2,9 millones de toneladas/año de producción de carne.

---

En los estados de la Región Sur del país, es donde está concentrada la más importante Producción de Cerdos, destacando-se los estados de Santa Catarina, Rio Grande del Sur y Paraná.

La Industria Frigorífica, reúne más de 35 grandes grupos empresariales, responsables por la mayor parte de los abates y la industrialización de cerdos en Brasil. La Tecnología de los productores porcinos, tiene gran adelanto y está directamente atendida por los Sistemas Integrales de creación. Eses Sistemas de Creación, son establecidos bajo la supervisión de las industrias, y tienen garantizado importantes logros en productividad, además de los resultados de calidad del producto final.

### **Carne de pollos**

Teniendo consumo "per cápita" alrededor de los 26,0 kg/año, Brasil es uno de los más importantes productores y proveedores de carne de pollo del mundo - 6,0 millones de toneladas/año de Producción (ocupando la 4ª posición en el ranking mundial). En la Región Sur de Brasil, es donde está ubicada la más importante Producción y Industrialización de pollos. El destaque son las producciones de los estados de Santa Catarina, Rio Grande del Sur y Paraná.

La Industria Frigorífica, reúne más de 45 grupos empresariales, que son responsables por la gran parte de la industrialización avícola en el país.

En términos de Tecnología de producción, la avicultura brasileña tiene predominio de los sistemas integrados de producción y es de las más modernas. El Material Genético, en su gran mayoría importado, tiene resultado excelente índices de productividad y en la calidad del producto final.

### **Algunas tendencias**

En cuanto a su producción pecuaria, América Latina y el Caribe fue la segunda Región que más creció entre 1980 y 2007 (después de Asia), especialmente en el caso de la carne (que pasó de 15,7 a 40,3 millones de toneladas) y de la leche (que pasó de 35,0 a 68,7 millones de toneladas). Se destaca el dato de Brasil en el caso de la carne, cuya producción casi se multiplicó por cuatro y actualmente representa el 7 % del total mundial.

Brasil y China son los únicos países que incrementaron su producción durante 2008. Brasil aumentó un 4% para alcanzar el récord de 9,9 millones de TM. Inversiones de largo plazo en genética y en mejoramiento de la oferta forrajera son responsables del continuo aumento de la producción de carne vacuna de Brasil. Las exportaciones se incrementaron por el aumento de Brasil a pesar de la baja de Australia debido a la fuerte seca acaecida en ese país. Las exportaciones de Brasil se incrementaron un 10% hasta 2,7 millones de TM, un tercio del comercio total de carne. Brasil continúa expandiendo sus ventas hacia mercados no tradicionales como Medio Oriente, mientras mantiene sus lucrativos negocios de exportación a Rusia. La producción Rusa de carne continúa disminuyendo, lo que crea oportunidades para Brasil. El consumo permanece en alza debido al crecimiento del ingreso per cápita y al crecimiento de la economía.

Una novedad: Una institución brasileña desarrolló mediante cruces y técnicas de mejoramiento genético la Puruna, nueva raza bovina que, además de producir carne de alta calidad, gana peso más rápido que otras razas, informó hoy Empresa Brasileña de Pesquisa Agropecuaria (Embrapa). Según la Embrapa, el Puruna, un bovino compuesto y resultado del cruce de cuatro razas, viene presentando resultados satisfactorios como raza para la ganadería en Brasil, país que es el mayor productor y exportador mundial de carne.

Para el resto de los cortes (congelados, porcinos, caprinos), de acuerdo a la información proporcionada por ALADI, no hay movimiento en los últimos tres años.

### **Sector lácteo**

#### **Caracterización del sector**

---

Es una de las principales cuencas del Mercosur, junto con la cuenca de Montevideo y la del centro-oeste de Santa Fe, Córdoba y Buenos Aires:

Sur de Brasil: oeste-norte de Paraná se producen 700 millones de litros anuales (25% del total producido en los tres estados del sur brasileño); planalto meridional y costa de Río Grande do Sul, con una producción de 850 millones de litros anuales (305 del total de la producción en el sur de Brasil).

De los seis más grandes microrregiones que producen leche en Brasil, dos están en Oeste Catarinense y una está en Paraná. El aumento de la producción de leche, año después de año, en los estados de Santa Catarina, Río Grande do Sul y Paraná, puede formar, por la proximidad de sus áreas productoras, el ciento por ciento de la producción de leche más grande de Brasil. Estas áreas ya poseen el reconocimiento internacional en la calidad de sus producciones de pollos, cerdo y ganado:

- El Estado de Santa Catarina es el 6° más grande productor de leche de Brasil (en el Sur, Río Grande do Sul es el 3° y Paraná 4°);
- En este Estado, la región Oeste concentra más de 65% de toda la producción

En las cuencas de Río Grande do Sul y Norte-Oeste de Paraná, los coeficientes técnicos son superiores al resto de Brasil. La carga animal es mayor que en el resto de los países del Mercosur, ya que en dichas cuencas la producción se concentra en predios de menor superficie relativa con mayores dotaciones por hectárea: la relación vaca masa/hectárea lechera varía entre 0,80 a 0,96, mientras que en las cuencas de Montevideo y litoral oeste uruguayo al valor es de 0,60 a 0,65 y en las cuencas de Bs. As. Y Santa Fe varía entre 0,71 y 1,07.

A nivel de productos primarios, la productividad por vaca masa es mayor en Uruguay y Argentina en relación a Brasil. En la cuenca de Río Grande do Sul, la proporción de predios especializados es mayor al resto del país, y los niveles de productividad son inferiores a los de las cuencas de Montevideo, litoral oeste uruguayo, Bs. As. y Santa Fe, para predios con tecnología media. Si consideramos las empresas con tecnología mejorada y modelos desarrollados, la productividad por vaca masa del sur de Brasil se acerca a los niveles obtenidos en la cuenca de Bs. As. y Montevideo, e incluso superan a los valores en la cuenca del litoral oeste uruguayo.

La estructura de costos de producción es totalmente distinta en Brasil; la incidencia de los insumos en el costo variable en los predios de la cuenca de Río Grande do Sul, con tecnología alta, es de un 60%, debido principalmente a la incidencia del gasto en concentrados y forrajeras anuales necesarios para compensar el déficit resultante de la menor utilización de praderas permanentes asociado al menor tamaño de finca (en el análisis de GTZ se consideraron tamaños de 60 ha. como máximo en el caso de Brasil). Según la información de GT'Z, el costo de la ración es un 74% más alto en Brasil respecto a Argentina y 32% mayor que en Uruguay.

La producción del mercado brasileiro es del tipo extensiva. Este tipo de producción permite al productor tener precios significativamente más bajos, con producciones por cabeza también más bajas. Pueden ofrecer un volumen de producción flexible según aconsejen las circunstancias de precios en el mercado. Por ejemplo, con el sólo hecho de aportar pienso a la alimentación de sus animales, incrementando un 30% de producción, de manera rápida. Es decir, pueden dar respuestas rápidas en cuanto a incrementos o decrementos de la producción, para momentos concretos de la coyuntura.

A nivel de la industria láctea, existen ineficiencias constatadas por ejemplo, en elevados costos de elaboración que no permiten la obtención de márgenes de comercialización satisfactorios en algunos productos, caso de los quesos y la leche pasteurizada. Dichas ineficiencias se manifiestan en niveles de productividad menores a los deseados y son causadas por factores diversos: subsidios estatales, capacidad ociosa en la industria, tecnología inadecuada, desigual intensidad de uso de los factores, problemas financieros.

Brasil es un país que no cuenta con una gran tradición de consumo de queso por ejemplo, de hecho, el consumo per cápita es de tan sólo 2,56 Kg./año, muy inferior al

---

de países como Francia, Argentina o España. Así pues, el consumo diario no suele ser una práctica tan habitual en Brasil, sino que su consumo se relaciona normalmente a la celebración de algún evento especial, por lo que suele asociarse a otros productos de calidad como puede ser el vino. Observamos que la compra de queso tan sólo representa un 12 % de las importaciones de lácteos que realiza Brasil.

En Brasil existen dos grandes familias de quesos, podemos denominarlos con una nomenclatura familiar en quesos de mesa y quesos finos. En el primer grupo encontramos los quesos que el Brasileño consume a diario. Es un gran consumidor de este tipo de queso, su precio es bastante accesible y se utiliza siempre como acompañante, nunca o raramente se come sólo. Son de elaboración rápida y no poseen un sabor característico que los clasifique. Es un queso que se utiliza como acompañante de pastas, pizzas, de fritos, carnes, comida rápida y repostería. En definitiva está presente de otra forma en casi toda la comida que normalmente consume el brasileño. Es un producto nacional, todos los quesos agrupados en esta familia son fabricados en Brasil. El precio es un factor importante para escoger entre una y otra marca de una misma variedad a la hora de comprar este tipo de quesos.

Argentina ostenta el 30% de participación de las importaciones brasileñas relacionadas con este sector.

### **Algunas tendencias**

La tendencia mundial del mercado es la concentración cada vez mayor de la producción en manos de pocas empresas. Sin dudas, Brasil no ha escapado a esta tendencia. En una primera etapa Parmalat fue comprando las pequeñas empresas locales, luego de la crisis que sufrió esta transnacional, otras grandes empresas de otros rubros comenzaron a adquirir porciones del mercado lácteo, como Perdigão que absorbió Batavo y Elegé entre otras. Este es uno de los principales problemas que enfrenta este sector en el país, ya que esta concentración en pocas empresas, perjudica a pequeños productores e industriales lo que incide directamente en la pérdida de puestos de trabajo.

La perspectiva para el sector lácteo de Brasil es optimista, principalmente gracias al crecimiento actual en el mercado local, el desarrollo del mercado de exportación y el alto potencial de aumento en la producción de leche en este país. El desempeño económico de Brasil seguirá siendo, según los pronósticos, el principal impulsor del crecimiento en el mercado local.

Asimismo, la posición internacional del país se ve reforzada por el tenso equilibrio entre la oferta y la demanda global de productos lácteos, que no sólo ha generado fuertes precios internacionales, sino que también ha creado una ventana de oportunidad para que Brasil fortalezca su función como importante exportador de productos lácteos.

La perspectiva de un entorno de precios altos para los productos lácteos en el ámbito internacional y para el mercado minorista local seguramente sirva para sostener los precios de granja en Brasil en niveles superiores a la tendencia promedio a largo plazo durante los próximos dos años.

Novedad: La raza Simmental fue introducida en el Brasil en la década de 1920, a raíz de importaciones que promovió el propio Gobierno Brasileño, con el objetivo de mejorar el rebaño nacional. En la década de 1980 hubo un crecimiento de las importaciones y la consiguiente mejora genética de los rebaños. Hoy en día, la Simmental es la raza europea más representativa del Brasil. En las dos últimas décadas ha aumentado el interés de los productores de leche brasileños por la Simmental, lo cual se sustenta en los buenos promedios de producción lechera que esta raza ha venido mostrando, fruto del esfuerzo de los criadores en el mejoramiento de sus rebaños. Paralelamente, criadores y asociaciones han venido invirtiendo en el desarrollo y promoción de la Simmental, transformando exposiciones y torneos lecheros en verdaderas “vitrinas” para mostrar la capacidad superior de esta raza para la producción de leche.

---

### **Canales de distribución**

Consta de dos intermediarios hasta su llegada al consumidor final:

**Importador/Distribuidor:** es un agente de distribución que compra y vende productos de suministradores, con los cuales puede poseer o no, un vínculo (formal o informal) de exclusividad de productos o de territorio. Los importadores/distribuidores de lácteos suelen tener una gran variedad de productos alimenticios. La mayoría de los importadores suelen exigir contratos de distribución en exclusiva.

**Minorista:** Pese al proceso de concentración que está teniendo lugar en el mercado, Brasil sigue siendo un mercado muy atomizado. A pesar de que en los grandes centros de consumo como São Paulo y Río de Janeiro los índices de concentración son algo mayores, todavía existe un amplio mercado de productos de consumo que escapa de las grandes redes de distribución y se dirige a pequeños supermercados, tiendas, redes locales. Por ello, la distribución de lácteos importados llega a través de diferentes vías.

**Redes de supermercados:** La distribución se encuentra bastante atomizada en Brasil y las principales cadenas de supermercados no concentran una parte muy importante de la facturación total de productos de consumo. Debido a su precio y a su exclusividad, la concentración en la distribución es mayor y se concentra más en los grandes supermercados a nivel nacional como pueden ser Pão de Açúcar, Carrefour y Walmart.

### **Sector Metalmecánico**

La industria metalmecánica comprende la fabricación de una diversa gama de productos que van desde las formas básicas de metal hasta las maquinarias más complejas, incluyendo la fabricación de buques, material para ferrocarriles, equipos eléctricos y componentes electrónicos. En este sentido, constituye un eslabón fundamental en el entramado productivo de cualquier nación. No sólo por su contenido tecnológico y valor agregado, sino también por su articulación con distintos sectores industriales.

En otros términos, es una "industria de industrias". Provee de maquinarias e insumos claves a la mayoría de actividades económicas para su reproducción, entre ellas, la industria, la construcción, el complejo automotriz, la minería y la agricultura, entre otros. Asimismo, produce bienes de consumo durables que son esenciales como heladeras, cocinas, estufas, equipos de refrigeración e iluminación, entre otros. Todos ellos son fabricados con una importante participación de insumos regionales.

La industria metalmecánica requiere la utilización de mucha mano de obra y diversos recursos humanos: operarios, mecánicos, técnicos, herreros, soldadores, electricistas, torneros, ingenieros y otros profesionales y tracciona la producción de otras industrias, tanto aquellas que son mano de obra intensivas como aquellas que no lo son, como la industria siderúrgica. A su vez, genera la necesidad de integrar las cadenas de valor, dando lugar a la difusión del conocimiento conjuntamente con universidades e institutos públicos. En la mayoría de los casos, existe una elevada integración nacional de la producción metalúrgica.

De esta manera, el sector opera en forma determinante sobre el proceso de reproducción material de la economía: la inversión y el conocimiento. En consecuencia, su desempeño no sólo define las trayectorias de crecimiento sino también su sustentabilidad en el largo plazo, constituyendo un sector estratégico para el desarrollo.

Aunque en toda Sudamérica existen amplios espacios de mejoras, como por ejemplo la incorporación de tecnología de punta, más limpia y sustentable, Brasil trata de mantenerse a la cabeza del resto en el subcontinente en estos aspectos. Aunque la mayoría de las innovaciones tecnológicas o sus inquietudes surgen en Argentina, es en Brasil donde se extienden más rápidamente una vez introducidas en la cadena productiva. No hay dudas de que este nuevo ciclo de crecimiento post crisis que transita el sector requiere de inversiones que definan un sendero de desarrollo de capacidades locales y transnacionales.

---

El Brasil ocupa actualmente la 10ª posición como productor mundial de acero, y en tecnología está alineado con los grandes productores del resto del mundo. Tiene su producción concentrada en los llamados aceros brutos (o laminados en caliente), con menor valor agregado y un proceso de producción que causa más polución. En América Latina, Brasil es el mayor productor, con cerca de 53% del total producido. La mayor parte de las plantas productoras están localizadas en el sudeste del país, más precisamente en los estados de Minas Gerais, São Paulo y Rio de Janeiro. La reestructuración de la industria siderúrgica brasileña comenzó a partir de 1992, con la privatización de la Compañía Siderúrgica Nacional (CSN) y la adquisición de otras grandes usinas. Eso causó gran impacto en el contingente de mano de obra ocupado, con una reducción de cerca de 56% del número de trabajadores, reduciendo costos finales. La industria también comenzó a tercerizar, en una tentativa de reducir más costos y tornarse más competitiva. A la vez esta reestructuración permitió la mejor interrelación entre las siderurgias productoras de las materias primas y las industrias metalmeccánicas dependientes, de las más importantes del país, tales como productos manufacturados, equipos militares, electrodomésticos, y . También merecen especial mención en este sector empresas de gran significado nacional y mundial en las áreas de herramientas, cubiertos, muebles, estructura y construcción, y cuchillería en general.

La importancia del sector sidero-metalúrgico para la industria brasileña, que ya es muy grande, deberá aumentar aún más a partir de las indicaciones sobre nuevas inversiones. Los capitales ingresan al país en busca de ventajas competitivas, que aquí encuentran. Por un lado eso es muy saludable y estimulante, pues revela lo atractivo y dinámico del mercado, junto con la capacidad del país de desarrollarse. Por el otro, llama la atención del Movimiento Sindical - patronal y obrero- (ambos con un poder y relevancia en el entramado social inexistente en nuestro país), por la forma en que el sector se desarrolla, pero con falta de progreso económico genuino para el sector asalariado.

Actualmente, el sector metalúrgico brasileño está superando el primer impacto que sufrió con la crisis económica internacional. Después de soportar la situación de merma en las ventas al final de 2008 por la escasez de crédito y los temores con el recrudescimiento de la recesión global, el sector ve cómo sus negocios retoman el ritmo con las nuevas medidas que el gobierno adoptó para reanimar el sector. Entre ellas se pueden mencionar algunas muy importantes para el desarrollo de los sectores automotriz y aeroespacial, entre otros. Las recientes medidas de reducción del IPI (Impuesto sobre Productos Industrializados - es un impuesto federal al agregado que grava los productos industriales nacionales e importados con un porcentaje que oscila entre el 10% y 20%, dependiendo de su grado de esencialidad), anunciadas por el gobierno, junto con la disminución progresiva de las tasas de interés internas, deben generar una reactivación. Esto se traduce, por ejemplo, en un volumen de ventas adicional de 230.000 unidades de automóviles este año en relación con los estimativos de octubre de 2009. Sin embargo, los reflejos de la crisis se hicieron sentir en las exportaciones, que cayeron 7,9% interanual. Las exportaciones enfrentan problemas más contundentes porque algunos mercados tradicionales, como el europeo, están presentando disminuciones importantes.

### **Sector Automotriz y Autopartista**

El sector automotriz es uno de los dos más importantes de la industria del país. Los vehículos de los principales fabricantes del mundo son producidos en Brasil. En el país están instaladas 19 empresas fabricantes de vehículos, con 40 fábricas localizadas en 8 estados.

En 2007, Brasil fue el mayor productor mundial de vehículos con una producción de 29 millones de unidades, el mayor productor mundial de ómnibus urbanos y el mayor productor de camiones de América del Sur, exportando a más de 180 países.

La industria automovilística brasileña tuvo un gran crecimiento, resultado de la llegada de innumerables nuevos fabricante de vehículos, que producen para el mercado

---

interno y para la exportación. Esto llevó al segmento de autopartes a pasar por profundas transformaciones. Antes extremadamente pulverizada, la industria fue concentrándose a partir de incorporaciones, fusiones, joint-ventures etc. Surgieron entonces grandes empresas, con predominio de capital multinacional. Esa concentración fue inevitable pues las pequeñas empresas de capital nacional enfrentaron serios problemas para negociar con el nuevo modelo de producción automovilística, con un "mix" extenso de productos e intensas innovaciones en los mismos. De esa dificultad enfrentada por la industria nacional, surgieron grandes grupos internacionales, que pasaron a dominar el mercado.

Los fabricantes de vehículos tuvieron que someterse a una profunda reestructuración productiva, horizontalizando su producción, con el consecuente aumento en la demanda de autopartes, que pasaron a ser adquiridas en el mercado de proveedores específicos. Ese movimiento transfirió para los fabricantes de autopartes la responsabilidad de producir equipamientos con intensiva tecnología electrónica e informática, muchas veces inaccesibles a la pequeña industria nacional.

Actualmente, el Sector autopartista de Brasil está desarrollado en torno y al nivel de la industria automotriz. Sólo las 650 empresas de capital nacional asociadas a la SINDIPECAS (asociación patronal de autopartistas) se distribuyen en once estados y tienen una facturación de 36 billones de dólares. El sector de autopartes forma parte de la cadena productiva del sector automovilístico, y su desempeño está estrechamente vinculado a este. La industria de autopartes y la de fabricantes de vehículos son diferentes, en número de fabricantes y en el tamaño de las empresas y de su estructura de capital. El sector de autopartes es menor que el de fabricantes de vehículos, pero comparten intereses comunes. El sector de autopartes es habitualmente sometido a las exigencias de su principal cliente, que a su vez enfrenta las reglas del juego de un mercado globalizado extremadamente competitivo e innovador. El desafío de los fabricantes de autopartes es acompañar lo último en tecnología del sector automovilístico, no obstante operen en un mercado donde predominan pequeñas y medias empresas.

- Participación de los fabricantes de autopartes en el PBI de 5,4%.
- Generación de 120.300 empleos directos de las ensambladoras y de 217.000 empleos en el segmento de autopartes.
- Un total de empleos directos en la cadena automotriz de 1,3 millones.

La gran mayoría de las plantas de autopartes está localizada cerca de los fabricantes de vehículos, vale decir que está concentrada en la región sudeste del país. No obstante formen parte de la misma cadena productiva, las condiciones de trabajo, los niveles salariales, e inclusive las relaciones sindicales son muy difíciles y diferentes de las encontradas en los fabricantes de vehículos.

El sector de autopartes, junto con el de fabricantes de vehículos, son los segmentos más importantes del Complejo Automovilístico. Por ser una industria complementaria a la automovilística, la de autopartes reacciona a las oscilaciones económicas y de mercado, de la misma manera que los fabricantes de vehículos. Sin embargo, son estructuras de segmentos de mercado diferentes. Mientras que los fabricantes de vehículos son grandes empresas multinacionales y operan en condiciones típicas de oligopolio, las empresas de autopartes son mayores en cantidad y menores en tamaño, caracterizando una relación de mercado más competitiva. Es un sector "formado por empresas muy heterogéneas en términos de capacitación tecnológica, gestión y estándares de calidad y productividad". Esa diferencia de estructuras condiciona las relaciones entre los dos segmentos, con nítidas ventajas para los fabricantes de vehículos. Esto se da en la formación de precios, en las condiciones de comercialización, en exigencias de estándares, calidad etc.

Siguiendo los pasos de los fabricantes de vehículos, pero de manera menos homogénea, el sector de autopartes también pasó por una importante reestructuración productiva. Eso fue, evidentemente, en razón de nuevas exigencias de los fabricantes de vehículos. Las nuevas fábricas, los nuevos fabricantes, los nuevos modelos, y la frecuencia de los lanzamientos, demandaron de los autopartistas una rápida

---

adaptación a las exigencias de los fabricantes de vehículos. Componentes con mayor tecnología y microelectrónica, pasaron a ser producidos por los autopartistas, alterando la tecnología de producción, de los productos y de la estructura de capital de las empresas.

El proceso de horizontalización de la producción por parte de los fabricantes de vehículos fue decisivo para reestructurar las empresas del sector, que fueron obligadas a absorber tecnología para habilitarse como proveedoras. Dejaron de producir solo piezas y componentes, para fabricar sistemas completos ya montados, a ser instalados en los vehículos.

Las empresas nacionales comenzaron a asociarse con extranjeras, para tener acceso a la tecnología de proveedores ya presentes y conocidos en el mercado mundial. Posteriormente, fueron instalándose en el país - en terrenos de los fabricantes - nuevas unidades de proveedores mundiales vinculados con el desarrollo de vehículos, que comenzaron a proveer esos sistemas.

Esas grandes empresas de autopartes, principalmente las que producen sistemas completos, constituyeron un grupo exclusivo de proveedores de primera línea, que se abastecen de otras empresas menores, las de segunda y tercera líneas. Se creó así dentro de la cadena productiva del complejo, una relación más extensa y horizontal, una forma jerarquizada donde pequeños proveedores atienden a las grandes empresas que producen sistemas completos que, finalmente los proveen a los fabricantes de vehículos. Las principales características de las empresas que son proveedoras de primera línea son las siguientes:

- existen pocas empresas nacionales, las cuales están presentes a través de asociaciones con empresas extranjeras;
- hubo un significativo aumento de nuevas empresas en el país, principalmente para atender a los nuevos fabricantes de vehículos;
- los grandes proveedores mundiales están presentes en el país;
- los fabricantes de vehículos trabajan con proveedores exclusivos para determinadas piezas o sistemas.

### **Sector Aeroespacial**

Se consideran productos aeronáuticos: aeronaves comerciales, helicópteros, planadores, radares, sistemas de control de tráfico aéreo y protección de vuelo, equipamientos aeronáuticos de bordo, servicio de mantenimiento, conservación y restauración en aeronaves, motores aeronáuticos e sus partes, piezas y componentes. Con 50 años en esta industria, Brasil se destaca año a año como productor global, amenazando mercados importantes como el Estadounidense y Canadiense.

La insignia de esta industria es Embraer - Empresa Brasileira de Aeronáutica S.A. Es una de las mayores empresas aeroespaciales del mundo. La empresa ha producido cerca de 5.000 aviones, que hoy operan en 88 países, en los cinco continentes, y cuyos clientes continúan recibiendo (y consumiendo) asesoramiento, repuestos y servicio post venta. Embraer tiene una base global de clientes e importantes socios de renombre mundial, lo que resulta en una significativa participación en el mercado, ya sea de aviación comercial, de defensa o ejecutiva.

Embraer fue la mayor exportadora brasilera entre los años 1999 y 2001, y fue la segunda mayor empresa exportadora en los años de 2002, 2003 e 2004. Actualmente su fuerza de trabajo totaliza más de 17.500 empleados.

### **Evolución de la balanza comercial del sector aeroespacial:**

			(US\$ Milhões)
Período	Exportação	Importação	Saldo

1998	1.317,6	979,4	338,2
1999	1.899,4	921,6	977,8
2000	3.574,6	1.077,7	2.496,9
2001	3.554,1	807,8	2.746,3
2002	2.799,7	685,9	2.113,8
2003	2.050,7	599,6	1.451,1
2004	3.372,1	894,8	2.477,3
2005	3.303,7	967,6	2.336,1
2006	3.444,2	1.234,5	2.209,7
2007	5.067,6	1.918,4	3.149,2
2008	5.927,0	2.881,0	3.046,0
Var. (%) 2008/2007	17,0	50,2	-3,3

Fonte: SECEX/SDP

### Potencialidades

El sector metalúrgico constituye un fuerte factor de competitividad. Se trata de una industria altamente diversificada, presente en todas las regiones del país y que participa de forma directa del éxito alcanzado por diversas cadenas productivas regionales. La metalurgia también es base para la industria de accesorios para calzados, y muebles, además de suministrar insumos para el sector de electrodomésticos y de montadoras.

Otro sector de gran potencial es el de los implementos e instalaciones para plantas de biocombustibles y de generación de energías alternativas, como la eólica, o la hidroeléctrica.

La industria automotriz sigue siendo importante, pero en este momento la tendencia hacia fuentes alternativas de energía, la minería y la construcción están dando un gran empuje a la industria de generación de energía. La misma está requiriendo máquinas más grandes y de mayor tecnología, lo mismo que la industria de instrumentos médicos y la industria aeroespacial, que exige máquinas sofisticadas.

La industria militar también tiene grandes proyectos en la región sudamericana, siendo Brasil su principal productor regional. Este sector también exige máquinas de alta tecnología y líneas llave en mano, con dispositivos de fijación y herramientas de alta calidad.

### El sector metalúrgico y los estados del sur

#### ➤ Santa Catarina:

El polo metalmeccánica está ubicado principalmente en el norte del Estado, en los municipios de Joinville y Jaraguá do Sul. Asimismo existen industrias en Blumenau, Brusque y en el sur del Estado. Este sector es responsable por 3,7% de la producción industrial. Emplea 10.000 trabajadores en sus 215 empresas. En S.C. está el mayor fabricante de alternadores y de motores eléctricos de América Latina. Las más importantes multinacionales catarinenses actúan en este sector. El norte del Estado es como una isla por su excelencia y tecnología de vanguardia en refrigeración y motores eléctricos, todos sectores que invierten mucho en investigación y desarrollo. En los laboratorios de dichas empresas fueron desarrollados compresores para refrigeración

de bajo consumo de CFC, así como motores de alto desempeño, lo que garantiza su presencia en Europa y Estados Unidos. La industria de piezas automotrices suministra unidades para montadoras europeas, japonesas y norteamericanas, con alta exigencia de nivel, calidad y plazos. Principales empresas: Weg Motores (Jaraguá do Sul), Multibrás S.A. – Consul, Industria de Fundição Tupy S.A. y Busscar Onibus S.A. (Joinville).

➤ **Rio Grande do Sul**

Rio Grande do Sul es el principal polo productor de máquinas e implementos agrícolas de Brasil. Es también responsable por cerca del 60% de la producción nacional, 68,3% del volumen de exportaciones, 70% de la producción de cosechadoras y por más del 50% de la fabricación de tractores.

Río Grande do Sul, actualmente, cuenta con 13 ensambladoras, 20 sistemistas, 7.292 reventas de vehículos y autopartes, 25 fabricantes de implementos viales, 600 empresas participantes de la cadena automotriz (de las cuales 77% son de micro y pequeño porte) y 300 industrias de autopartes, con más de 3,35 millones de vehículos en circulación. Río Grande do Sul es responsable por 40% de la producción nacional de camiones y chasis de ómnibus. Actualmente, este estado produce cerca del 70% de las cosechadoras y más del 50% de los tractores y autobuses brasileños.

El polo de autopartes de la región de Caxias do Sul, compuesto por más de 2,2 mil empresas, que generan cerca de 40 mil puestos de trabajo, es el segundo en importancia del país, alcanzando ganancias de 1.200 millones de dólares. Junto con la Región Metropolitana de Porto Alegre, produce autobuses, camiones, implementos agrícolas, automóviles, dispositivos de tracción y dirección, motores, cambios y ordenadores de bordo para el mercado nacional y para exportación.

➤ **Paraná**

Actualmente, con casi diez millones de habitantes, el Estado do Paraná va marcando, también su vocación industrial, principalmente en el área automovilística, agroindustrial y de desarrollo de software. El valor de la transformación industrial del Paraná avanzó un 28,8 desde 2008. Paraná posee el quinto mayor PBI del Brasil y el mayor índice de crecimiento industrial ínter estadual del país en el primer trimestre de 2010, con un 5,9%. En la estructura industrial del Estado, predominan los segmentos de alimentos y bebidas, refinados de petróleo y el automotriz que representan aproximadamente el 54% del valor de transformación industrial del Estado. Otro segmento importante es el de informática, siendo que el Paraná abriga el mayor fabricante de computadores del Brasil, el cual ocupa la 4ª posición en el ranking de fabricantes en América Latina y la 14ª posición en el mercado mundial.

El estado fomenta el establecimiento y desarrollo de los “Arranjos Produtivos Locais”; clusters productivos sectoriales y regionales, entre los que se destacan, relacionados con el sector metalmeccánico: Usinas de implantación de biocombustibles, fabricación de artículos de metal para uso doméstico e personal e fabricación de válvulas, registros e dispositivos, ambas asociadas a producción de metales sanitarios, chapas y laminados. En los sectores tradicionales; metalurgia básica, máquinas e aparatos eléctricos, fabricación de medios de transporte y agrícolas son los predominantes.

**Principales Asociaciones de Productores del sector.**

**Associação Brasileira da Industria do Alumínio**

<http://www.abal.org.br>

Tel.: 5511 5084 1544

**Associação Brasileira de Construções Metálicas**

<http://www.abcem.com.br>

Tel.: 5511 3816 6597

**Associação Brasileira Engenharia Industrial**

<http://www.abemi.org.br>

---

Tel.: 5511 251 0333

**Associação Brasileira da Indústria de Tubos e Acessórios Metálicos**

<http://www.abitam.com.br>

Tel.: 5521 2262 3882

**Associação Brasileira de Fundição**

<http://www.abifa.org.br>

Tel.: 5511 3266 7331

**Associação Brasileira de Metalurgia e Materiais**

<http://www.abmbrasil.com.br>

Tel.: 5511 5536 4333

**Associação Nacional dos Fabricantes de Esquadrias de Alumínio**

Tel.: 5511 221 7144

<http://www.afeal.com.br>

**Associação Paulista Empresários Obras Públicas**

<http://www.apeop.org.br>

Tel.: 5511 3255 5199

**Sindicato da Indústria de Artefatos de Metais não Ferrosos do Estado de SP**

Tel.: 5511 6291 5455

<http://www.siamfesp.org.br>

**Instituto Brasileiro de Siderurgia**

Tel.: 5521 2141 0001

<http://www.ibs.org.br>

**Sindicato de la Indústria de Conductores Eléctricos, Iluminación y Materiales no ferrosos de Estado de Sao Paulo**

<http://www.sindicelabc.org.br>

**Sindicato de Indústrias Metalúrgicas, mecánicas y de Material eléctrico de Maringá**

Tel.: 5544 224-4186

<http://www.sindimetal.org>

**Principales Ferias sectoriales.**

**Feria Internacional de la Industria de la Construcción**

<http://www.fehab.com.br>

Tel.: 5511 4688 6000

**Feria Internacional del sector de la Construcción**

<http://www.feicon.com.br>

Tel.: 5511 3291 91 11

**Feria Internacional de Equipos para Construcción y Extracción**

<http://www.m&texpo.com.br>

Tel.: 5511 3291 91 11

**Feria Internacional de la Industria Metalmeccánica**

<http://www.mecanica.com.br>

---

Tel.: 5511 3291 9111

**Feria Internacional Maquina – Herramienta**

<http://www.feimafe.com.br>

Tel: 5511 3291 9111

**Feria Internacional Esquadrias, Ferragens e Componentes**

<http://www.fesqua.com.br>

Tel.: 5511 6591 1600

**Organizaciones industriales y comerciales**

**CNI (Confederación Nacional de la Industria)** Agrupa Federaciones de Industria Estatales <http://www.cni.org.br/>

**Federaciones de Comercio (nivel estatal):** Son 27 Federaciones. Sus correspondientes páginas web se pueden localizar a través de la web de la CNI, seleccionando el Estado brasileño de interés.

**Sanidad:** En las grandes ciudades se ofrece toda clase de servicios médicos y hospitalarios con los mejores adelantos técnicos, aunque sus precios son similares o incluso más altos que la media de los servicios europeos. En Sao Paulo se encuentran los mejores hospitales de América Latina. También existen múltiples farmacias con medicamentos similares a los argentinos. Nombres y direcciones de los principales Hospitales pueden encontrarse en la página web de la Federación Brasileña de Hospitales, <http://www.fbh.com.br>

**Ministerios de Interés:**

Industria, Desarrollo e Comercio Exterior:

<http://www.mdic.gov.br>

Ministerio de Relaciones Exteriores (Itamaraty):

<http://www.mre.gov.br>

Ministerio de Planificación, Presupuestos y Gestión:

<http://www.planejamento.gov.br>

Ministerio de Agricultura, Pecuaria y Abastecimiento:

<http://www.agricultura.gov.br>

Banco Nacional de Desarrollo Económico e Social:

<http://www.bndes.gov.br>

Apex Brasil

<http://www.apexbrasil.com.br>

Instituto Brasileño de Estadística:

<http://www.ibge.gov.br>

Investe Brasil:

<http://www.investebrasil.com.br>

Plano Brasil de Todos:

<http://www.planobrasil.gov.br>

Compras públicas:

<http://www.comprasnet.gov.br>

Instituto Nacional de Propiedad Industrial:

<http://www.inpi.gov.br>

Departamento Nacional de Registro de Comercio:

<http://www.dnrc.gov.br>

**Buscadores:**

<http://www.cade.com.br>

<http://www.br.cade.yahoo.com>

<http://www.achei.com.br>

---

**Direcciones web**

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estadística:

**[www.ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br)**

Ministério do Desenvolvimento, Indústria, e Comércio Exterior

**[www.mdic.gov.br](http://www.mdic.gov.br)**

Banco Central do Brasil

**[www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br)**

IPEA – Instituto de Pesquisa Economica Aplicada

**[www.ipea.gov.br](http://www.ipea.gov.br)**

AEB – Associação de Comércio Exterior do Brasil

**[www.aeb.gov.br](http://www.aeb.gov.br)**

ANFAVEA – Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores

**[www.anfavea.com.br](http://www.anfavea.com.br)**

Economia em Dia – Bradesco

**[www.economiaemdia.com.br](http://www.economiaemdia.com.br)**

ANP - Agência Nacional do Petróleo, Gas e Biocombustíveis

**[www.anp.com.br](http://www.anp.com.br)**

ANEEL - Agência Nacional de Energia Elétrica

**[www.aneel.com.br](http://www.aneel.com.br)**

Receita Federal

**[www.receita.fazenda.gov.br](http://www.receita.fazenda.gov.br)**

Banco do Brasil

**[www.bb.com.br](http://www.bb.com.br)**

Red Nacional de Informaciones sobre Inversión

**[investimentos.desenvolvimento.gov.br](http://investimentos.desenvolvimento.gov.br)**

**Secretarias de Desarrollo Estatales**

Instituto Nacional de la Propiedad Industrial

**[www.inpi.gov.br](http://www.inpi.gov.br)**

Caixa Económica Federal

**[www.caixa.gov.br](http://www.caixa.gov.br)**

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)

**[www.bndes.gov.br](http://www.bndes.gov.br)**

Banco do Nordeste

**[www.bnb.gov.br](http://www.bnb.gov.br)**

Banco da Amazonia

**[www.bancoamazonia.com.br](http://www.bancoamazonia.com.br)**

Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul

**[www.brde.com.br](http://www.brde.com.br)**

FMI - Fondo Monetario Internacional

**[www.imf.org](http://www.imf.org)**

BM - Banco Mundial

**[www.worldbank.org/br](http://www.worldbank.org/br)**

BID - Banco Interamericano de Desarrollo

**[www.iadb.org](http://www.iadb.org)**

BEI - Banco Europeo de Inversiones

**[www.eib.org](http://www.eib.org)**

CAF - Corporación Andina de Fomento

**[www.caf.com](http://www.caf.com)**

RedeBrasil

**[www.rbrasil.org.br](http://www.rbrasil.org.br)**

Ministério do Trabalho e Emprego

**[www.mte.gov.br](http://www.mte.gov.br)**

Ministério da Justicia

**[www.mj.gov.br](http://www.mj.gov.br)**

Receita Federal

[www.receita.fazenda.gov.br](http://www.receita.fazenda.gov.br)

Senado Federal

<http://www.senado.gov.br>

Ministério do Meio Ambiente

[www.mma.gov.br](http://www.mma.gov.br)

IBAMA – Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Rec. Nat. Renováveis

[www.ibama.gov.br](http://www.ibama.gov.br)

CETESB – Companhia de Tecnologia de Saneamento Ambiental

[www.cetesb.sp.gov.br](http://www.cetesb.sp.gov.br)

### **Importaciones: normas y procedimientos**

Brasil es un mercado de grandes dimensiones que ofrece innumerables oportunidades de negocios. El éxito de las iniciativas exige, sin embargo, que el exportador conozca los procedimientos que el producto tiene que cumplir para ingresar en el mercado de acuerdo con los requisitos y normas administrativas, aduaneras y de cambio vigentes en el País.

Una operación de importación en Brasil presenta el mismo nivel de complejidad que el existente en los demás países del mundo. Todos los procedimientos están informatizados en un sistema denominado SISCOMEX - Sistema Integrado de Comercio Exterior, en el cual los órganos gubernamentales están interligados a todos los agentes que, de alguna u otra forma, participan activamente en los procesos de exportación e importación.

En el presente informe se detallarán las principales normas y procedimientos relacionados al proceso de importación en Brasil. Los diversos ítems serán presentados en la siguiente secuencia:

- La clasificación de mercancías adoptada en el país.
- La descripción del Siscomex.
- La representación del exportador/importador brasileño ante la aduana.
- El tratamiento administrativo de las importaciones, dando énfasis a los órganos intervinientes y anuentes, y al proceso de licenciamiento de las importaciones.
- El procedimiento de despacho en aduana
- El tratamiento tributario de las importaciones, con informaciones sobre los tributos que pueden incidir en una importación.
- Las preferencias arancelarias otorgadas por el País a algunos de sus socios comerciales, destacadamente a los países de América del Sur.
- El tratamiento financiero de las importaciones.

#### **4) Clasificación de las mercancías**

Las mercancías comercializadas internacionalmente son clasificadas por el País, desde 1996, de acuerdo a la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM), también adoptada en Argentina, Paraguay y Uruguay. La NCM consta de ocho dígitos basados en el Sistema Armonizado (SA). La inclusión de dos dígitos más, después de los seis del código numérico del SA, tiene por objetivo obtener una caracterización más detallada de las mercancías y de sus respectivas clasificaciones y satisfacer a los intereses de todos los países miembros del MERCOSUR.

Es importante que el importador clasifique correctamente los productos adquiridos, con la finalidad de evitar la aplicación de sanciones por parte de las autoridades aduaneras y, por otro lado, utilizar las ventajas arancelarias que resultan de los acuerdos bilaterales y multilaterales que Brasil mantiene en el ámbito de su comercio internacional. Es recomendable, también, que el exportador, con el objetivo de perfeccionar la clasificación de la mercancía que pretende exportar a Brasil, informe al cliente brasileño la clasificación que utiliza en sus negocios externos, puesto que no siempre la clasificación de la NCM/SA coincide con la codificación utilizada por el exportador en las dos últimas posiciones numéricas (ocho dígitos).

Las ventajas derivadas de la correcta clasificación se traducen esencialmente en la reducción del Impuesto de Importación o, inclusive, en su exención, en función de los

acuerdos comerciales vigentes. Por lo tanto, es necesario que el exportador conozca los beneficios tributarios de su producto en relación al mercado brasileño, a fin de ganar competitividad frente a los competidores de otros países que eventualmente no sean favorecidos por los tratados comerciales que Brasil mantiene en su comercio exterior.

Se formaliza esa ventaja mientras se procesa el despacho en aduana, momento en que el importador quizá tenga que presentar el Certificado de Origen ante las autoridades aduaneras. Ese documento es emitido por la entidad autorizada en el país del exportador y en él se deben constar los fundamentos legales del acuerdo comercial que está siendo aprovechado en esa operación. La falta de presentación del certificado de origen ocasiona la pérdida de las ventajas, implicando el pago por el importador del Impuesto de Importación con los aranceles normales.

Es importante destacar que la clasificación incorrecta de las mercancías a la NCM/SH genera, además del pago de eventuales diferencias de alícuota de importación, la imposición de multas aplicadas sobre el importador brasileño y cuyo valor corresponde, como mínimo, al 1% del Valor en Aduana, dependiendo del tipo de infracción.

El Impuesto de Importación (II) incide sobre los productos importados por el País, cuyas alícuotas correspondientes a cada NCM cambian de acuerdo con el tipo de mercancía. Las alícuotas están disponibles en la Tarifa Externa Común (TEC) del MERCOSUR (<http://www.desarrollo.gov.br/sitio/secex/negInternacionales/tec/presentacao.php>). Las excepciones a esa regla se refieren a las mercancías provenientes de los países socios del MERCOSUR (sobre los cuales no incide tal Impuesto, salvo en el caso de productos sujetos a regímenes especiales) y a aquellas oriundas de países a los cuales Brasil otorga preferencias arancelarias " como es el caso, por ejemplo, de los países andinos. Existen también otros mecanismos que implican reducciones de las alícuotas del Impuesto de Importación, como, por ejemplo, en el caso de diversos bienes de capital, de informática y de telecomunicaciones, desde que no haya producción nacional de tales productos (este sistema es conocido como Ex-Arancelario).

Además del Impuesto de Importación, los productos importados sufren la incidencia de algunos impuestos y contribuciones domésticas, que equivalen al IVA o al IGV utilizado en otros países. Es el caso del Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI), cobrado por el Gobierno Federal, y del Impuesto sobre Circulación de Mercancías y Servicios (ICMS), cobrado por los Gobiernos de los Estados y por el Gobierno del Distrito Federal. A ejemplo de otros países, los impuestos aplicados no constituyen protección arancelaria, sino simplemente una equiparación de las condiciones impuestas al productor nacional y al exportador extranjero. En el caso de Brasil, el pago de los tributos federales ocurre en el momento de efectuar el registro de la Declaración de Importación (DI).

## **5) Siscomex**

El Sistema Integrado de Comercio Exterior (Siscomex), creado por el Decreto N° 660/92, es el instrumento administrativo de integración de las actividades de registro, seguimiento y control de las operaciones de comercio exterior, mediante un flujo único y computadorizado de informaciones.

El Siscomex es una herramienta facilitadora que permite la adopción de un flujo único de informaciones y torna más ágil el proceso administrativo, pues elimina los controles paralelos y disminuye significativamente el volumen de documentos involucrados en las operaciones. Su implementación aumentó la confiabilidad del proceso y generó diversos beneficios, como la reducción de los costos, la eliminación de documentos, la automatización, el rápido acceso a las informaciones estadísticas y la agilización de los procedimientos.

El Siscomex promueve la integración de las actividades de todos los órganos gestores del comercio exterior, lo que permite el acompañamiento, orientación y control de las diversas etapas del proceso exportador e importador.

---

Las operaciones registradas en el Sistema son analizadas en tiempo real tanto por los órganos gestores cuanto por los órganos anuentes, que establecen reglas específicas para la nacionalización de las mercancías dentro de su área de competencia.

El usuario, por intermedio de terminal conectado al Sistema, puede hacer el registro y el acompañamiento de sus exportaciones e importaciones, recibir mensajes e intercambiar informaciones con los órganos responsables por autorizaciones y fiscalizaciones.

Se puede acceder al Siscomex desde cualquier punto conectado (bancos, corretoras, despachantes en aduanas o el propio establecimiento del usuario), así como por medio de terminales instalados en los órganos federales encargados del control del comercio exterior.

Los órganos gubernamentales intervinientes en el Siscomex se clasifican como:

- a) **Gestores:** responsables por la administración, mantenimiento y perfeccionamiento del Sistema dentro de sus respectivas competencias. Son los siguientes:
  - Secretaria da Receita Federal - SRF (Secretaría de los Ingresos Tributarios Federales), responsable por las áreas aduanera, fiscal y tributaria;
  - Secretaria de Comercio Exterior (SECEX), responsable por las áreas administrativas y comercial; y
  - Banco Central do Brasil (BACEN), responsable por las áreas financiera y cambiaria.
- b) **Anuentes:** Son todos aquellos órganos que efectúan análisis, dentro de su área de competencia, sobre determinadas operaciones de exportación o importación para ciertos tipos de mercancías, sea en razón del producto que se pretende comercializar, sea debido a la naturaleza de la operación en cuestión. Se encuentran interligados al Siscomex, de modo a volver más ágil el análisis. Por lo tanto, en algunos casos, es necesario el cumplimiento de normas específicas establecidas por esos órganos para que la operación se efectivice.

#### **6) Representación del exportador/importador ante la aduana**

Para que la exportación o importación de mercancías por medio del Siscomex sea viable, primeramente hay que habilitarse para operar en el Siscomex, por medio de contraseña, y acreditar los representantes para la práctica de actividades relacionadas al desaduanaje.

El interesado, persona física o jurídica, sólo puede ejercer actividades relacionadas con la aduana:

- a) por intermedio del gestor o despachante de aduana;
- b) personalmente, si es persona física;
- c) si es persona jurídica, por medio de:
  1. dirigente;
  2. empleado;
  3. empleado de empresa coligada o controlada, tal como definida en los inc. 1 ° y 2° del art. 243 de la Ley LP 6.404, del 15 de diciembre de 1976;
  4. funcionario o empleado público específicamente designado, cuando se trate de órgano de la administración pública, misión diplomática o representación de organización internacional.

La actuación de persona jurídica en operaciones de comercio exterior (importación, exportación y tránsito en aduana) depende del análisis previo de la SRF acerca de sus informaciones catastrales y fiscales. Una vez autorizada la empresa a operar el comercio exterior, la SRF catastra la misma y efectúa la habilitación de su responsable legal (dirigente, director, socio-gerente). Esta persona física habilitada acreditará los representantes de la empresa (apoderados o despachantes de aduana) en el Siscomex, para que puedan actuar como representantes de la empresa para la práctica de los actos relacionados con el despacho en aduana.

#### **4) Tratamiento administrativo de las importaciones**

---

#### 4.1. Estructura administrativa

Para que el control de las actividades de importación sea eficaz, el Gobierno brasileño cuenta con una estructura administrativa diversificada, siendo el Ministerio del Desarrollo, Industria y Comercio Exterior - MDIC, el responsable directo por estas actividades.

El órgano más importante es la Secretaria de Comercio Exterior- SECEX, que posee diversos objetivos y atribuciones, entre los cuales se destacan:

- Administrar los mecanismos e instrumentos de seguimiento y control de las operaciones de exportación e importación;
- Formular propuestas de políticas y programas de comercio exterior y establecer normas para su implementación;
- Coordinar la aplicación de defensa contra prácticas desleales de comercio, así como brindar apoyo al exportador brasileño cuando es sometido a una investigación de defensa comercial en el exterior;
- Participar de las negociaciones en acuerdos o convenios internacionales relacionados al comercio exterior; y
- Elaborar y diseminar informaciones de comercio exterior.

#### 4.2. Factura Pro Forma

Para facilitar los trámites administrativos por parte del importador brasileño, el exportador extranjero debe proporcionar la más completa información comercial y técnica del producto, que permita hacer la correcta clasificación de las mercancías y, consecuentemente, el encuadramiento de la compra dentro de las exigencias administrativas y aduaneras brasileñas. El proceso comienza con el envío de la Factura Pro Forma con todas las informaciones comerciales y financieras referentes a la operación. Nótese que se debe brindar informaciones precisas, pues cualquier cambio ocasionará atrasos en los procesos administrativo y aduanero. Es importante que este documento llegue al importador con todas las informaciones solicitadas, de forma clara y objetiva, para que se pueda dar inicio al proceso de importación ante los órganos brasileños, destacándose las siguientes:

Identificación del importador y del exportador: los datos deben ser escritos de forma correcta, con la dirección completa, pues a partir de esas informaciones serán señalados los trámites administrativos, cambiarlos y aduaneros.

Descripción de la mercancía: aunque sea objetiva, la descripción debe contener las características del producto, con la finalidad de facilitar la clasificación aduanera y, consecuentemente, el tratamiento tributario. Debe ser hecha en portugués o en cualquier otro idioma oficial del GATT (General Agreement on Tariffs and Trade). Algunos importadores proporcionan al vendedor la versión en portugués y solicitan que el vendedor escriba de esa forma, indicando también la clasificación en la NCM

País de origen: información fundamental para que el importador pueda invocar y solicitar la concesión de eventual preferencia arancelaria.

Precio unitario: este dato debe indicar la moneda extranjera previamente acordada y la forma de venta de acuerdo con el Incoterm negociado y, además, la unidad de medida convenida, que puede ser kilo, pieza, tonelada, metro cúbico, metro cuadrado etc.

Valor total: para efectos del control en aduana es importante que exista coherencia entre la cantidad y el precio unitario que genera el valor total de la propuesta y aun, dependiendo del Incoterm pactado, el destaque, en separado, del flete y seguro internacional.

Plazo de validez: es necesario que el vendedor, caso lo desee, establezca un plazo de validez para la propuesta.

Pesos (neto y total): es importante para que el comprador pueda informarlo en el Siscomex

Embarque y desembarque: de acuerdo con lo previamente acordado, hay que sombrar con exactitud los puertos y aeropuertos de origen y destino y, en el caso del transporte viario, el local fronterizo por donde la mercancía deberá ingresar.

---

Forma de pago: de acuerdo con la negociación, se debe informar si la operación será realizada con pago anticipado, cobro bancario o carta de crédito, a fin de que el comprador brasileño pueda iniciar los trámites financieros en la red bancaria.

### **INCOTERMS**

Los Incoterms son siglas utilizadas para definir las condiciones de compra y venta establecidas entre exportadores e importadores, que tienen en cuenta la repartición de costos y responsabilidades en una operación de comercio exterior.

Hay 13 términos distintos: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIR DAF, DES, DEQ, DDU y DDR (Ver Glosario)

En Brasil, los más utilizados son FOB, CIF y CFR en las operaciones por vía marítima. En las operaciones aéreas y terrestres los más utilizados son FCA, CPT y CIP. El DAF es utilizado en operaciones fronterizas, principalmente con los países del MERCOSUR y Bolivia.

Es importante recordar que la práctica de los Incoterms no es obligatoria. Sin embargo, si los términos son adoptados de común acuerdo durante la negociación, ellos adquieren fuerza contractual.

Vale resaltar también que, en la importación, Brasil no acepta para fines tributarios la condición DDR porque, legalmente, el exportador extranjero no puede asumir el papel de responsable por los tributos relativos a la importación. Por lo tanto, en el momento de efectuar el despacho de importación, el Siscomex no permite la utilización de esa condición de venta y, tanto en el curso del desaduanaje cuanto posteriormente, el importador es el responsable por cualesquiera tributos, penalidades e intereses de mora a que la operación estuviera sujeta

### **4.3 Licenciamiento de las Importaciones**

El sistema administrativo de las importaciones brasileñas se encuentra disciplinado por la Portería SECEX nº 35, de 24 de noviembre de 2006, y comprende las siguientes modalidades:

- d) Importaciones dispensadas de Licenciamiento;
- e) Importaciones sujetas a Licenciamiento Automático; y
- f) Importaciones sujetas a Licenciamiento No Automático.

Como regla general, las importaciones brasileñas están dispensadas de Licenciamiento, debiendo el importador, o su representante legal, únicamente registrar la Declaración de Importación (DI) en el Siscomex con el objetivo de dar inicio a los procedimientos de nacionalización de la mercancía en la unidad local de la Secretaría de los Ingresos Tributarios Federales (SRF). Salvo excepciones previstas en la legislación, sólo se puede registrar la DI después de la llegada de la mercancía a Brasil.

Las importaciones estarán sujetas a Licenciamiento en los casos en que la legislación exija la autorización previa de órganos específicos de la Administración Pública de Brasil para la importación de determinadas mercancías, o cuando se deban observar condiciones específicas. En esos casos, el importador debe llenar un formulario de Licencia de Importación (LI) en el Siscomex, conteniendo las informaciones de naturaleza comercial, financiera, cambiaria y fiscal relativas a la operación deseada. Se debe registrar la LI con la antelación dispuesta en la legislación, observándose que el embarque de la mercancía en el exterior sólo puede ocurrir a posteriori de la autorización del Licenciamiento, salvo excepciones previstas en la legislación. El plazo máximo de tramitación de la LI es de 10 días hábiles en el caso del Licenciamiento Automático y de 60 días corridos en el caso del Licenciamiento No Automático, contados desde la fecha del registro en el Siscomex. En general, ambos licenciamientos tienen validez de 60 días respecto al embarque de la mercancía en el exterior.

Se puede buscar el listado de productos/operaciones sujetas al licenciamiento en el módulo "Tratamiento Administrativo" del Siscomex Importación. Además de eso, en la dirección electrónica del MDIC (<http://www.desenvolvimento.gov.br>) se puede

encontrar el listado de los productos sujetos a licenciamiento, en función de su clasificación fiscal en la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM).

Después de efectuado el registro, la LI asume el *status* "para análisis", lo que significa que ella se encuentra disponible para ser repasada al órgano anuente responsable. Después de repasada, la LI asume el *status* "en análisis", indicando que ella ya se encuentra bajo examen del órgano. Las exigencias eventualmente formuladas por el órgano anuente son registradas en el Siscomex para conocimiento y providencias del importador, que, mientras no las cumpla, encontrará su LI clasificada con el *status* "en exigencia". Concluido el análisis, el órgano anuente registra la decisión en el Sistema, con la indicación de Aprobación o Desaprobación. En el caso de la LI estar sujeta a la anuencia de más de un órgano, el importador debe aguardar la autorización de todos ellos. Posterior a la autorización de todos los órganos anuentes, se puede embarcar la mercancía en el exterior y, a su llegada a Brasil, se debe elaborar la Declaración de Importación (DI).

Cuando se elabore la DI, el importador debe informar el número de la Licencia de Importación aprobada en la adición que esté sujeta a Licenciamiento, de forma que el Siscomex vincule la LI con la DI. De esa forma, al registrar la DI en el Sistema, los datos ya digitados por ocasión de la elaboración de la LI son automáticamente transferidos a la respectiva adición de la DI.

Debido a la exigencia de anuencias previas para algunos productos, es importante que el exportador extranjero, antes del embarque de las mercancías, se informe con el importador sobre los procedimientos necesarios para el licenciamiento. En este sentido, es necesario que el exportador conozca las diversas anuencias previas que son exigidas en la importación, tema de la próxima sección.

Aunque el importador sea el responsable por el cumplimiento de las normas brasileñas, es necesario que el exportador proporcione, con la antelación suficiente, todas las informaciones necesarias, especialmente detalles técnicos del producto, que sirvan no sólo para su correcta clasificación sino también para la comprobación de requisitos previos exigidos por los órganos anuentes.

En algunos casos será necesaria la inspección física de la mercancía en el país de origen y emisión del respectivo certificado. Hay que tener en extremos cuidado con la emisión del Certificado de Origen, para que sea correctamente elaborado respetando los procedimientos previstos en los acuerdos comerciales celebrados por Brasil.

#### **4.4. Órganos anuentes**

Para fiscalización y autorización de entrada de productos específicos en territorio brasileño, operan en Brasil diversos órganos de control, cuya función es justamente la de analizar y autorizar la importación del bien por medio de la emisión de Licencia de Importación en el Siscomex, siempre que el producto examinado cumpla todos los requisitos necesarios. Tales órganos otorgan la anuencia de importación de productos a ellos pertinentes, pudiendo, de acuerdo con el bien, verificarse la actuación simultánea e independiente de más de un órgano en una misma LI. Los órganos anuentes con participación más expresiva en el comercio exterior brasileño son DECEX/SECEX, ANVISA, MAPA y SUFRAMA.

##### **4.4.1. Departamento de Operações de Comercio Exterior (DECEX)**

El DECEX, además de ser el organismo responsable por la gestión y la actualización del tratamiento administrativo del Siscomex, actúa como órgano anuente de algunos productos sujetos a procedimientos especiales, así como en la concesión de anuencia a ciertas operaciones de importación que están sujetas a licenciamiento independientemente del producto comercializado (mencionadas en la Portería SECEX n° 35/2006):

e) Importaciones amparadas en el Régimen aduanero Especial de *Drawback*: Tales importaciones, en las modalidades "suspensión" y "exención", están sujetas a licenciamiento Automático, que puede ser posterior al embarque de la mercancía n el

exterior. El importador debe registrar la LI cuando vaya a realizar las importaciones previstas en el Acto de Concesión de *Drawback*

f) Importaciones sujetas a Cuota Arancelaria: Las importaciones amparadas en acuerdos celebrados en el ámbito de la ALADI o en la Resolución del Grupo Mercado Común (GMC) del MERCOSUR están sujetas a Licenciamiento No Automático previo al embarque de la mercancía en el exterior. En estos casos, la LI tiene por objetivo monitorear la distribución de la cuota entre las empresas brasileñas interesadas;

g) Importaciones sujetas a Examen de Similitud: Están sujetas al previo examen de similitud las importaciones que soliciten beneficios fiscales (exención o reducción del Impuesto de Importación) previstos en legislación específica. Tales importaciones están sujetas a Licenciamiento No Automático previo al embarque de los bienes en el exterior. Cuando del análisis de la LI, se verificará si existe en Brasil producto similar al importado, observándose los parámetros de precio, plazo y calidad. En caso de existencia de producto similar nacional, no será otorgado el beneficio, pero aún se puede realizar la importación mediante la recaudación integral del Impuesto de Importación.

h) Importaciones de Material Usado: En principio, está prohibida la importación de bienes de consumo usados, salvo algunas excepciones previstas en la Portería DECEX n<sup>o</sup> 8, de 13 de mayo de 1991. Tales importaciones están sujetas a Licenciamiento No Automático previo al embarque de la mercancía en el exterior. Como regla general, sólo son autorizadas importaciones de bienes que no sean producidos en Brasil, siendo exigida la presentación de laudo técnico de inspección y evaluación del material que se desea importar.

#### **4.4.2. Agencia Nacional de Vigilancia Sanitaria (ANVISA).**

La Agencia Nacional de Vigilancia Sanitaria (ANVISA) es el órgano responsable por el control sanitario de productos y servicios, incluso de los ambientes, procesos, insumos y tecnologías a ellos relacionados. Ejerce, aún, el control de puertos, aeropuertos, fronteras y recintos aduaneros instalados en zonas primarias y secundarias, y actúa en las cuestiones internacionales afectas a la vigilancia sanitaria.

En el ámbito de sus actividades, la ANVISA es responsable por la reglamentación, control y fiscalización de productos con impacto en la salud humana- medicamentos, reactivos para diagnóstico, cosméticos, saneantes, alimentos, derivados del tabaco, productos médicos, sangre y hemoderivados -, así como por servicios de salud; además, se responsabiliza por el monitoreo de precios de medicamentos, por la anuencia previa en el proceso de concesión de patentes de productos y procesos farmacéuticos y por el control de la propaganda de productos sujetos al régimen de vigilancia sanitaria.

La legislación sanitaria brasileña exige que las empresas interesadas en importar mercancías bajo vigilancia sanitaria se regularicen en el Sistema Nacional de Vigilancia Sanitaria previamente a la realización de las importaciones. Tal regularización consiste en la obtención de la Licencia de Funcionamiento (Licencia Sanitaria), que es emitida por el órgano sanitario del estado o "municipio" donde la empresa esté ubicada, así como de la Autorización de Funcionamiento de Empresa (AFE), emitida por la ANVISA.

Se pueden encontrar las informaciones acerca de como proceder para obtener la Autorización y la Licencia mencionadas, así como la descripción de la documentación que se debe presentar, que varía de acuerdo con el tipo de producto que la empresa tiene interés en importar, en la dirección electrónica <https://www.anvisa.gov.br/peticionamento/sat/global/sistemas.asp>.

Posterior a la regularización de la empresa, el importador debe regularizar también los productos que serán importados en el Sistema Nacional de Vigilancia Sanitaria. La regularización consiste en registro (obligatorio para medicamentos, productos médicos, alimentos, productos para diagnóstico *in vitro*, saneantes y cosméticos con riesgo grado II); notificación (para cosméticos, perfumes y productos de higiene con riesgo grado I, así); y adecuación a los Patrones de Identidad y Calidad - PIQ, vigentes

---

para los alimentos q Se destaca, también, que medicamentos que constan de la farmacopea brasileña, así como los homeopáticos, están exentos de registro, pero están sujetos al control sanitario y al cumplimiento de requisitos específicos. Diversas categorías de alimentos que son exentas de registro en la ANVISA deben, sin embargo, encuadrarse en las exigencias previstas en el Patrón de Identidad y Calidad de sus categorías.

Los requisitos para la regularización de las diversas categorías de productos pueden ser encontrados en el sitio electrónico de la ANVISA: <http://www.anvisa.gov.br>.

Es importante que las importaciones con fines industriales y comerciales sean planeadas con antelación, ya que las exigencias sanitarias en vigor están diferenciadas por clases de mercancías, conforme dispuesto en el Anexo XLIV de la RDC ANVISA n<sup>o</sup> 350/05. Esta Resolución, que dispone sobre el reglamento técnico de vigilancia sanitaria de mercancías importadas, trae también en su Anexo XLIV la descripción de los productos sujetos a la fiscalización de la ANVISA, con sus respectivos códigos de la NCM, además de presentar la documentación técnica y administrativa necesaria al proceso de regularización junto al órgano. Se puede acceder a la RDC 350/05 en el link <http://e-legis.anvisa.gov.br/leisref/public/showAct.php?id=20313&word>.

De modo a evitar el rechazo de la mercancía, se recomienda que sean brindadas las *necesarias aclaraciones* (conocimientos de carga y facturas comerciales) a los prestadores de servicio y a las autoridades fiscales sobre las *condiciones apropiadas* para el embarque, transporte, desembarque y almacenaje, de modo a garantizar el mantenimiento de la integridad de la mercancía y, consecuentemente, su calidad, seguridad y eficacia.

El SISCOMEX proporciona informaciones, a partir del registro de Licénciamiento de Importación, sobre el status de Licénciamiento No Automático de la mercancía en proceso de importación y de la obligatoriedad de la anuencia de la ANVISA.

Cualquier pleito para una prestación de servicio de la ANVISA, incluso el de la fiscalización sanitaria en mercancías importadas, se debe efectuar por medio de "petición electrónica". Antes de efectuar la solicitud, la empresa importadora deberá catastrarse en el sitio electrónico de la ANVISA: <https://www.anvisa.gov.br/peticionamento/sat/global/sistemas.asp>. La petición de importación SISCOMEX se encuentra disponible en el sitio: <https://www.anvisa.gov.br/peticionamento/sat/global/sistemas.asp>.

#### **4.4.3. Ministerio da Agricultura, Pecuaria e Abastecimento (MAPA)**

El MAPA (Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento) es el órgano responsable por la fiscalización y control del tránsito internacional de productos e insumos agropecuarios en los aeropuertos, puertos, puestos de frontera y aduanas especiales, con el objetivo de cohibir el ingreso de plagas y enfermedades que puedan representar amenaza para la sanidad de los vegetales y para el ganado nacional. Le cabe al MAPA garantizar el ingreso de productos de origen animal y

vegetal e insumos agropecuarios en conformidad con los patrones establecidos y a emitir la certificación fitozoosanitaria y sanitaria de los productos que son exportados.

El Decreto n- 5.741, del 30 de abril de 2006, determina que las actividades de vigilancia agropecuaria de animales, vegetales, insumos (incluso de alimentos para animales), productos de origen animal y vegetal, y embalajes y soportes de madera importados, en tránsito aduanero y exportados por Brasil, son de responsabilidad privativa del MAPA.

Las autorizaciones para importación de animales, vegetales, sus productos, derivados y partes, subproductos, residuos de valor económico y de los insumos agropecuarios deben ser objeto de solicitud previa a los sectores técnicos competentes de la Secretaría de Defensa Agropecuaria - SDA/MAPA, o de la Superintendencia Federal de Agricultura en la jurisdicción del interesado, observándose las normas para registro en el Siscomex.

La fiscalización y la inspección serán realizadas por ocasión de la llegada de la mercancía, cabiendo a los Servicios de Vigilancia Agropecuaria (SVA) y a las Unidades de Vigilancia Agropecuaria (UVAGROs), ubicados en los aeropuertos, puertos, puestos de frontera y aduanas especiales, la ejecución de las actividades de vigilancia agropecuaria, tales como realizar exámenes de animales e inspección de productos y derivados de origen animal y vegetal, de vegetales y partes de vegetales, de materiales genéticos vegetal y animal, de productos para alimentación animal, de productos veterinarios, agrotóxicos, sus componentes y afines, de fertilizantes, así como de forrajes, *boxes*, cajas y materiales de acondicionamiento y embalajes de madera.

La Instrucción Normativa Ministerial N° 36, publicada en noviembre del 2006, aprueba el nuevo Manual de Procedimientos Operacionales de la Vigilancia Agropecuaria Internacional y tiene el objetivo de disciplinar, orientar y aclarar los principios determinados por la legislación en vigor y uniformar las acciones desarrolladas por los Fiscales Federales Agropecuarios en la inspección y fiscalización de los productos bajo responsabilidad del MAPA en los puertos, aeropuertos, puestos de frontera y aduanas especiales. Esta norma puede consultarse en el sitio <http://www.agricultura.gov.br>, en "Servicios", link "SISLEGIS".

### **5. El procedimiento de despacho en aduana**

El despacho en aduana tiene por finalidad verificar la exactitud de los datos declarados por los importadores en relación a la mercancía importada, a los documentos presentados y a la legislación vigente, con miras a la nacionalización y entrega de la mercancía al importador.

Toda mercancía procedente del exterior, importada a título definitivo o no, sujeta o no al pago del Impuesto de Importación, debe ser sometida al despacho de importación, que es realizado con base en declaración presentada a la unidad aduanera bajo cuyo control esté la mercancía.

En general, se procesa el despacho de importación por medio de la Declaración de Importación (DI), registrada en el Sistema Integrado de Comercio Exterior (Siscomex), en los términos de la Instrucción Normativa SRF N° 680/06. Sin embargo, en algunas situaciones, el importador puede optar por el despacho en aduana simplificado, que se puede dar por medio del Siscomex o por formularios específicos, conforme el caso.

Antes de iniciar una operación de importación, el interesado debe verificar si es necesaria la habilitación para utilizar el Siscomex y si ella se encuentra activa.

El despacho en aduana de importación es dividido, básicamente, en dos categorías: el despacho para consumo y el despacho para admisión en régimen aduanero especial o aplicado en áreas especiales.

El despacho para consumo ocurre cuando las mercancías ingresadas en el País son destinadas al uso, por el aparato productivo nacional, como insumos, materias primas, bienes de producción y productos intermedios, así como cuando son destinadas al consumo propio y a la reventa. Por lo tanto, el despacho para consumo tiene como objetivo la nacionalización de la mercancía importada, aplicándose el régimen común de importación.

El despacho para admisión en regímenes aduaneros especiales o aplicados en áreas especiales tiene por objetivo el ingreso en el País de mercancías, productos o bienes provenientes del extranjero, que deben permanecer en el respectivo régimen por un plazo definido y de acuerdo con la finalidad a la que se destinan, sin sufrir la incidencia inmediata de tributos, los cuales permanecen suspendidos hasta la extinción del régimen. Se aplica a las mercancías en tránsito en aduana (para un otro punto del territorio nacional o con destino a otro país) y en régimen de admisión temporaria, en cuyo caso las mercancías deben retornar al exterior después de haber cumplido su finalidad.

La mayoría de las mercancías exportadas o importadas es sometida al despacho en aduana común. Pero en algunas situaciones, el interesado puede optar por el despacho en aduana simplificado.

---

### **5.1. Despacho en aduana común**

Por regla general, el despacho en aduana es procesado en el Siscomex después que el interesado haya providenciado su habilitación para utilizarlo y la acreditación de sus representantes legales. Existen, sin embargo, ciertas excepciones en razón de la naturaleza de la mercancía, del tipo de operación y/o de una condición específica del exportador o importador, en cuyo caso es realizado el proceso del despacho en aduana sin registro en el sistema, por medio de formularios propios, específicos para cada caso.

Para los casos previstos en el artículo 4<sup>o</sup> de la Instrucción Normativa SRF N<sup>o</sup> 611 /06, tales como importaciones realizadas por representaciones diplomáticas, muestras sin valor comercial y bienes destinados a ayuda humanitaria, son utilizados los formularios para Declaración Simplificada de Importación (DSI-Formulario), constantes de los Anexos de esa instrucción normativa.

En determinadas situaciones también se pueden utilizar formularios específicos para el despacho en aduana de bienes que serán sometidos al Régimen Especial de Admisión Temporal, como por ejemplo, en eventos internacionales realizados en Brasil.

De la misma forma, el despacho en aduana de remesas expresas es efectuado sin registro en el Siscomex, conforme establecido en la Instrucción Normativa RFB N<sup>o</sup> 560/05, con base en la Declaración de Remesas Expresas de importación o exportación constante de los Anexos de esa instrucción normativa.

Para registro de las operaciones de comercio exterior en el Siscomex, en razón de la naturaleza de la operación, de la mercancía y/o de la calidad del importador, se pueden utilizar las declaraciones de importación común o simplificada (DI o DSI).

### **5.2. Despacho en aduana simplificado**

Se puede procesar el despacho en aduana simplificado en el Siscomex, en las situaciones previstas en el artículo 3<sup>o</sup> de la Instrucción Normativa SRF n<sup>o</sup> 611/06, por medio de la Declaración Simplificada de Importación (DSI-Electrónica), después de la habilitación del interesado en el Siscomex.

Entre las operaciones que se pueden realizar por medio de DSI electrónicas se encuentran: mercancías cuyo valor total sea igual o inferior a los US\$ 3,000.00; donaciones; admisión temporal; equipaje no acompañado; y operaciones sin registro en el Siscomex.

El despacho en aduana simplificado se puede también realizar sin registro en el Siscomex, por medio de los formularios para Declaración Simplificada de Importación (DSI-Formulario), que se encuentran en los Anexos de la Instrucción Normativa SRF N<sup>o</sup> 611/06, en las situaciones previstas en el artículo 4- de esa misma norma. Entre las operaciones posibles de ser realizadas por medio de formularios de DSI se encuentran: muestras sin valor comercial; mercancías cuyo valor total sea igual o inferior a los US\$ 500; importaciones realizadas por representaciones diplomáticas; bienes destinados a ayuda humanitaria; y libros y documentos sin finalidad comercial.

En determinadas situaciones también se pueden utilizar formularios específicos para el despacho en aduana de bienes que serán sometidos al Régimen Especial de Admisión Temporal, como, por ejemplo, en eventos internacionales realizados en Brasil.

### **5.3. Importación por cuenta y orden de terceros**

Se entiende por operación de importación por cuenta y orden de terceros aquella en que una persona jurídica realiza, en su nombre, el despacho aduanero de importación de mercancía adquirida por otra, en razón de contrato previamente firmado, que puede comprender, también, la prestación de otros servicios relacionados a la transacción comercial, como la realización de cotización de precios y la intermediación comercial.

---

El control en aduana relativo a la actuación de persona jurídica importadora que opere por cuenta y orden de terceros es ejercido conforme lo establecido en la Instrucción Normativa SRF N° 225/02.

El registro de la Declaración de Importación (DI) por el contratado es condicionado a su previa habilitación en el Siscomex, para actuar como importador por cuenta y orden del adquirente, por el plazo previsto en el contrato.

#### **5.4. Importación por encargo**

Se entiende por operación de importación por encargo aquella en que una persona jurídica realiza, en su nombre, el despacho aduanero de importación de mercancías por ella adquiridas en el exterior, para reventa a empresa adquirente predeterminada, en razón de contrato firmado entre ellas.

No se considera importación por encargo la operación realizada con recursos suministrados total o parcialmente por la empresa adquirente.

El control en aduana relativo a la actuación de persona jurídica importadora que opere por medio de importación por encargo es ejercido conforme lo establecido en la Instrucción Normativa SRF N° 634/06.

El registro de la Declaración de Importación (DI) queda condicionado a la previa habilitación en el Siscomex, tanto de la empresa adquirente cuanto del importador que opera por encargo, y a la previa vinculación entre ellos realizada en este sistema.

#### **5.5. Declaración de Importación – DI**

El despacho aduanero de importación es procesado con base en declaración a ser presentada a la unidad aduanera bajo cuyo control esté la mercancía.

La Declaración de Importación (DI) debe contener, entre otras informaciones, la identificación del importador y del adquirente, caso no sean la misma persona, así como la identificación, clasificación, Valor en Aduana y origen de la mercancía.

La DI es formulada por el importador o su representante legal en el Siscomex, de acuerdo con el tipo de declaración y la modalidad de despacho en aduana. Tales informaciones están separadas en dos grupos:

Generales: correspondientes a la operación de importación;

Específicas (adición): conteniendo datos de naturaleza comercial, fiscal y cambiaría sobre cada tipo de mercancía.

El tratamiento en aduana que será aplicado a la mercancía importada es determinante para la elección del tipo de declaración a ser llenada por el importador.

El acto que determina el inicio del despacho aduanero de importación es el registro de la DI en el Siscomex, salvo en los casos de Despacho anticipado. Es en el momento de efectuar ese registro que ocurre el pago de todos los tributos federales debidos en la importación.

Los documentos que sirven de base para las informaciones contenidas en la DI son: vía original del conocimiento de carga o documento equivalente; vía aoriginal de la factura comercial, firmada por el exportador; lista de empaque (*packing list*), cuando aplicable; y otros exigidos en virtud de acuerdos internacionales o de legislación específica.

Se deben entregar los documentos de instrucción de la DI en caso de fiscalización de la SRF, siempre que sean solicitados. Por lo tanto, el importador debe conservarlos por el plazo estipulado en la legislación, que puede variar conforme el caso, pero que nunca es inferior a cinco años.

Si el despacho de importación, en alguna de sus modalidades, no es iniciado en el plazo establecido en la legislación, que varía entre 45 a 90 días desde la llegada de la mercancía al País, la misma será considerada abandonada, lo que acarreará la aplicación de la pena de pérdida y la destinación de la mercancía a uno de los fines previstos en la legislación. Lo mismo sucede con la mercancía cuyo despacho de importación tenga su curso interrumpido durante sesenta días, por acción o por omisión del importador.

---

### **5.6 Asignación de Canal (verde, amarillo, rojo y gris)**

Luego del registro de la Declaración de Importación y del inicio del procedimiento de despacho en aduana, la DI es sometida al análisis fiscal y seleccionada para uno de los canales de revisión. El procedimiento de asignación del canal recibe el nombre de "parametrizacáo" en Brasil. Los canales de revisión son cuatro: verde, amarillo, rojo y gris.

La importación seleccionada a canal verde no requiere revisión de cualquier tipo y, por lo tanto, será de libre disponibilidad. Las mercancías seleccionadas a canal amarillo serán sometidas a revisión de los documentos de instrucción de la DI y de las informaciones de la Declaración. Tratándose de mercancías seleccionadas a canal rojo, además de la revisión documentaría se procede al reconocimiento físico de la mercancía. Finalmente, en el caso de mercancías seleccionadas a canal gris, se procede a la revisión documentaría, el reconocimiento físico y la aplicación de procedimiento especial de control en aduana, para verificación de indicios defraude, incluso en lo que se refiere al precio declarado de la mercancía.

El despacho en aduana concluye con el desaduanaje en aduana (nacionalización), acto por el cual se registra la conclusión de la verificación aduanera, lo que autoriza la efectiva entrega de la mercancía al importador.

### **6) Tratamiento tributario de las importaciones.**

El régimen tributario aplicable a las importaciones brasileñas no se limita al Impuesto de Importación (II). Como se explica a continuación, el sistema tributario brasileño presenta moderada complejidad, habiendo, además del "II", varios tributos que, directa o indirectamente, gravan la operación de importación.

En el mercado interno, esos tributos se aplican a los bienes en general y, vía de regla, no son acumulativos (es decir, son del tipo "sobre el valor agregado"). Para no gravar sólo a los comerciantes nacionales y conceder tratamiento similar a los bienes producidos en el País, tales tributos se aplican también a bienes importados y son cobrados en el momento de la importación. Sin embargo, pueden ser posteriormente compensados por ocasión de su comercialización en el mercado interno.

El cálculo de los tributos que se aplican a mercancías importadas puede, en algunos casos, no ser trivial. De todas maneras, el cálculo es realizado automáticamente por el propio Siscomex, bastando, en la mayoría de los casos, informar la clasificación de la mercancía y su Valor en Aduana para que el sistema efectúe la conversión de la moneda de comercialización a la moneda brasileña, calcule todos los tributos y proceda a debitar automáticamente el total calculado en la cuenta corriente indicada por el importador.

#### **6.1. No acumulación de tributos**

La sistemática para evitar la acumulación de tributos es similar a la empleada en el caso del Impuesto al Valor Agregado (IVA) adoptado en otros países, permitiendo que el valor del tributo, pagado en el momento de la importación, genere un crédito en favor del importador, que podrá ser compensado con el impuesto debido en operaciones posteriores, realizadas por el importador y tributadas con ese mismo impuesto. Por lo tanto, el impuesto se aplica, en la práctica, sólo al valor agregado a la mercancía.

A continuación se encuentra una explicación sucinta de cada tributo y la forma de calcular su monto.

#### **6.2. Impuesto de Importación (II)**

El Impuesto de Importación (II) es un impuesto federal, cuya finalidad es puramente económica (reguladora) y de protección. Dicho impuesto grava los productos adquiridos en el exterior para que no haya competencia desleal con los productos brasileños.

El Impuesto de Importación es selectivo, pues varía de acuerdo con el país de origen de las mercancías (debido a los acuerdos comerciales) y con las características del

---

producto. Las alícuotas están definidas en la Tarifa Externa Común (TEC), que es la tarifa aduanera utilizada por los países del MERCOSUR, basada en la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM). La NCM, por su vez, está basada en el Sistema Armonizado, conforme mencionado anteriormente.

La base de cálculo del impuesto es el Valor en Aduana de la mercancía, calculado según las normas del Artículo VII del Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio - GATT, cuando la alícuota es *ad valorem*, o es la cantidad de mercancía, expresa en la unidad de medida establecida, cuando la alícuota es específica. El Impuesto de Importación es calculado aplicando las alícuotas fijadas en la TEC a la base de cálculo.

El Acuerdo sobre la Implementación del Artículo VII del GATT (AVA-GATT) fue incorporado a la legislación brasileña en 1994 y establece seis diferentes métodos para determinar el Valor en Aduana de las mercancías importadas. El acuerdo determina que, siempre que no sea posible la utilización del primer método de valoración, se debe pasar sucesivamente a los métodos siguientes, hasta que se llegue al primero que permita determinar el Valor en Aduana. El acuerdo establece aún, en su Artículo 1°, que el Valor en Aduana de las mercancías importadas sea determinado, preferencialmente, por el primer método, o sea, el valor de transacción, que es el precio efectivamente pagado o a pagar por las mercancías, ajustado de acuerdo con las disposiciones de su Artículo 8°.

El precio efectivamente pagado comprende todos los pagos efectuados o a efectuar como condición de la venta de las mercancías y no necesariamente aquellos realizados en efectivo. Por lo tanto, toda y cualquier forma de pago indirecto que eventualmente sea realizado es parte integrante del Valor en Aduana, conste él o no de la factura comercial presentada a la autoridad aduanera.

De esa forma, el Valor en Aduana de la mercancía no se confunde con el valor facturado ni con el valor declarado para fines de licenciamiento de las importaciones, aunque muchas veces ellos puedan tener el mismo valor. El Valor en Aduana de las mercancías importadas determina el valor de las mercancías a los fines de la aplicación de los derechos en aduana *ad valorem* sobre las mercancías importadas.

Generalmente, el Valor en Aduana de la mercancía es encontrado a partir de su valor FOB (Free on Board). esto es, el precio de las mercancías con más los importes respectivos en concepto del flete y del seguro internacional.

Las alícuotas previstas en la TEC actualmente son todas *ad valorem* y el Impuesto de Importación se liquida conforme a la siguiente fórmula:

$$II = TEC (\%) \times \text{Valor en Aduana}$$

### **6.3. Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI)**

El Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI) es un tributo de competencia federal y se aplica a mercancías listadas en la correspondiente tabla de incidencia - TIPI, basada en la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM), independientemente del proceso de industrialización efectuado dentro de las fronteras del país o en el extranjero. Se justifica el cobro de ese impuesto sobre las mercancías importadas en razón de la necesidad de promover la equiparación de los costos de los productos industrializados importados en relación con los de fabricación nacional.

El IPI atiende al principio de la no-acumulación. De esta forma, el valor pagado en el momento de la importación es acreditado por el importador para posterior compensación con el impuesto debido en futuras operaciones que él realice y que estén sujetas a ese tributo.

El IPI atiende también al principio de selectividad, es decir, el gravamen es diferente en razón de la esencialidad del producto, pudiendo la alícuota llegar a cero en el caso de productos muy esenciales

La base de cálculo del IPI es el Valor en Aduana de la mercancía más el valor del impuesto de importación. Algunos productos de los capítulos 21 y 22 de la NCM (bebidas) se sujetan al impuesto por unidad o cantidad de producto, según el caso.

---

El impuesto se calcula aplicando las alícuotas fijadas en la TIPI a la base de cálculo. En la casi totalidad de los casos, la alícuota del IPI es ad *valorem* y el impuesto debido es igual a:

$$\text{IPI} = \text{TIPI (\%)} \times (\text{Valor en Aduana} + \text{II}).$$

#### **6.4. Programa de Integraçáo Social (PIS) y Contribuiçáo para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins)**

La Cofins (Contribución para el Financiamiento de la Seguridad Social) y el PIS (Programa de Integración Social) son tributos de competencia federal que se aplican a la importación de productos extranjeros. Esas contribuciones dan trato tributario igualitario a los bienes producidos en el País, que sufren la incidencia de esas contribuciones, y a los bienes importados, que son gravados con las mismas alícuotas que los bienes nacionales.

Tales contribuciones sociales atienden también al principio de no-acumulación, de tal manera que los valores pagados en el momento de la importación pueden ser acreditados por el importador para posterior compensación con las contribuciones por él debidas.

En la casi totalidad de las importaciones, la alícuota aplicable del PIS es de 1,65% y la de Cofins es de 7,6%. La base de cálculo de ambas contribuciones es el Valor en Aduana de las mercancías importadas, acrecido del valor del Impuesto sobre Circulación de Mercancías y Prestaciones de Servicios (ICMS, ver sección II.6.6), aplicado a la importación, y del valor de las propias contribuciones, pues ellas son incluidas en el precio final de las mercancías (cálculo "por dentro"). De esta forma las contribuciones debidas obedecen a las siguientes fórmulas:

$$\text{PIS} = \text{Alícuota PIS} \times (\text{VA} + \text{ICMS} + \text{PIS} + \text{Cofins})$$

$$\text{Cofins} = \text{Alícuota Cofins} \times (\text{VA} + \text{ICMS} + \text{PIS} + \text{Cofins})$$

Aunque todos esos cálculos sean efectuados automáticamente a través del Siscomex, con la finalidad de fijar el valor de las contribuciones y de los demás tributos recaudados en el momento de la importación, la SRF se ocupa de un proyecto que permita simular todos los cálculos a partir de la información de la clasificación NCM y del Valor en Aduana de la mercancía en el sitio electrónico (<http://www.receita.fazenda.gov.br>). También es posible efectuar los cálculos de las contribuciones sociales a partir de las fórmulas constantes de la Instrucción Normativa SRF ns 572/05.

#### **6.5. CIDE – Combustibles**

La CIDE (Contribución de Intervención en el Dominio Económico) es un tributo de competencia federal que posee carácter regulador, para ajuste de los precios de los combustibles.

La CIDE-Combustibles se aplica a la importación y comercialización de derivados de petróleo.

La CIDE-Combustibles también cumple con el principio de no-acumulación. De esta forma, el valor pagado en el momento de la importación es acreditado por el importador para compensación con las contribuciones debidas en operaciones posteriores realizadas con las mercancías.

La base de cálculo de la CIDE-Combustibles es la cantidad comercializada del producto expresa en las unidades de medida constantes de los Anexos I y II de la Instrucción Normativa SRF N<sup>o</sup> 422/04. Se calcula la contribución por la aplicación de las alícuotas fijadas en el artículo 10 de la mencionada Instrucción Normativa sobre la base de cálculo. Así, la contribución obedece a la siguiente fórmula:

$$\text{CIDE-Combustibles} = \text{Alícuota CIDE} \times \text{Cant. del producto}$$

#### **6.6. Imposto sobre Circulaçáo de Mercadorias e Prestaçáo de Servicos – ICMS**

---

El ICMS (Impuesto sobre la Circulación de Mercancías y Prestación de Servicios) es un tributo de competencia de los estados que grava la circulación de productos en el mercado interno. El impuesto se aplica también a bienes importados en general, a fin de promover un trato tributario uniforme a los productos importados en relación a los nacionales.

El ICMS también es un tributo no acumulativo, siendo el valor pagado en el momento de la importación acreditado por el importador para compensación con el impuesto debido en operaciones que realice posteriormente y que estén sujetas a ese tributo. Cumple, también, con el principio de selectividad; pues el gravamen del impuesto es diferente en razón de la esencialidad del producto. Eso hace con que las alícuotas sean variables, pudiendo variar entre cero, en el caso de productos esenciales, y el 25%.

Brasil es una República Federativa y, por no existir una legislación única para ese impuesto, cada uno de los 26 Estados y el Distrito Federal tienen su propia legislación, *lo que* origina 27 legislaciones diferentes del ICMS, con diversas alícuotas y tratamientos tributarios diferenciados. De esa forma, para que se pueda estimar el monto del impuesto, es necesario que se sepa a prior/el estado donde ocurrirá el consumo del bien.

La base de cálculo del ICMS es la sumatoria del Valor en Aduana, del II, del IPI, del propio ICMS (cálculo "por dentro"), de cualquier otro tributo aplicado a la importación y de los gastos en aduana referentes a la importación, que son los demás gastos efectuados para el despacho de importación, tales como el almacenaje, capatazía etc. Solamente después del arribo de la mercancía será posible determinar el total exacto de los gastos en aduana. Por lo tanto, recién en ese momento será posible hacer una estimativa del impuesto, que se puede calcular por medio de la siguiente fórmula:

**ICMS = Alícuota ICMS(%) x (VA + II + IPI + ICMS + otros tributos + gastos en aduana)**

#### **6.7. Adicional ao Frete para Renovagáo da Marinha Mercante (AFRMM)**

El AFRMM (Adicional al Flete para Renovación de la Marina Mercante) es una contribución social de intervención en el dominio económico, de competencia federal, actualmente establecido en la Ley N° 10.893/04, que se aplica al valor del flete internacional o de cabotaje y que se destina a financiar los gastos de la intervención del Gobierno federal en apoyo al desarrollo de la marina mercante y de la industria brasileña de construcción y reparación naval.

El AFRMM debe ser pagado antes del registro de la Declaración de Importación, con auxilio del sistema Mercante, del Departamento del Fondo de la Marina Mercante, y del Ministerio de los Transportes. El adicional por la aplicación de un porcentual sobre la remuneración del transporte acuático puerto a puerto, incluidos los gastos portuarios y demás gastos constantes del conocimiento de embarque. Las alícuotas del adicional varían de acuerdo con el tipo de navegación:

- 25% en la navegación de altura / internacional;
- 10% en la navegación de cabotaje; y
- 40% en la navegación lacustre y fluvial.

El AFRMM no se aplica al flete de mercancías originarias de países miembros del MERCOSUR y aquellas amparadas en compromisos internacionales firmados por Brasil, con cláusula expresa de exención del adicional, como en el caso de los Acuerdos con países de la ALADI y de la Comunidad Andina, siendo necesario presentar el Certificado de Origen.

#### **6.8. Tasa de utilización del Siscomex**

La tasa de utilización del Siscomex, como el propio nombre indica, tiene por objetivo cubrir los costos de utilización del Sistema Integrado de Comercio Exterior por el importador para registro de su Declaración de Importación. El valor de la tasa es

---

variable, de acuerdo con el número de clasificaciones NCM que sean registradas en la DI, conforme tabla constante en el artículo 13 de la IN SRF N<sup>o</sup> 680/06.

### **6.9. Defensa comercial**

Las medidas de defensa comercial son medidas de defensa de la industria doméstica que pueden ser aplicadas en virtud de prácticas desleales (*dumping* y subsidios) o en razón de dificultades enfrentadas por determinadas industrias nacionales ante un aumento abrupto de las importaciones (salvaguardia). Los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio prevén la necesidad de investigación, en la cual se asegure derecho de defensa a las partes interesadas, debiendo ser demostrada la práctica desleal en cuestión, el daño y el nexo causal, siempre con base en hechos y con la debida comprobación. En Brasil, el órgano responsable por el análisis de la procedencia y del mérito de peticiones de abertura de investigaciones de *dumping*, de subsidios y de salvaguardias, con miras a la defensa de la producción doméstica, es el Departamento de Defensa Comercial (DECOM), que integra la estructura de la Secretaría de Comercio Exterior.

#### ➤ **Informes Sectoriales Brasil**

#### **Región Sur: Estados Paraná, Río Grande Del Sur Y Santa Catarina**

Del cruzamiento de datos entre la oferta exportable histórica argentina y las importaciones brasileras, los sectores cárnico y lácteo son considerados de gran interés.

**Productos: carne bovina refrigerada y congelada, leche entera en polvo, nata en polvo y quesos.**

#### **Sector cárnico**

##### **Caracterización del sector:**

Como productor de más de 14 millones de toneladas de Carnes/año, (Vaca, Cerdos y Pollo), Brasil exporta aproximadamente 3 mil millones de dólares en esos productos y sus derivados. Según el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE), el rebaño vacuno totalizaba 206 millones de cabezas a fines del año 2007. Brasil es el segundo del ranking mundial en este tipo de rebaño, superado apenas por India. Dado que India no utiliza su ganado vacuno con fines comerciales, el rebaño vacuno brasileño es considerado el mayor rebaño comercial del mundo. Las regiones Norte y Centro-Oeste, donde se encuentran la Selva Amazónica y el Cerrado, son las que presentan las mayores tasas de expansión del rebaño vacuno en Brasil. Más de la mitad del mercado mundial de carne vacuna, que mueve 7 millones de toneladas por año entre exportaciones e importaciones, está hoy en manos de empresas brasileñas. Lo que explica este hecho es el movimiento de internacionalización del sector, iniciado en 2005, que cobró fuerza en 2007 cuando frigoríficos como JBS-Friboi, Bertin y Marfrig hicieron grandes adquisiciones en el exterior, y que sigue en 2008. Según Prati de Moraes, presidente de la Asociación Brasileña de la Industria Exportadora de Carnes (ABIEC), las empresas brasileñas instaladas en territorio nacional y en el exterior tienen un potencial de exportación de 52% de esas 7 millones de toneladas comercializadas anualmente en los mercados globales. Poseen 10% del mercado mundial de carne vacuna, lo que incluye el volumen comercializado en el ámbito doméstico de los distintos países. Brasil ya respondía en 2007, por 33% de las exportaciones mundiales de carne vacuna, seguido de lejos por Australia, que tenía 19% de las ventas externas. La internacionalización de las industrias frigoríficas brasileñas tiene también como objetivo eludir barreras comerciales impuestas por los países desarrollados a sus productos. Adquiriendo plantas en el interior de estos países, las empresas pasan a tener ventajas que van más allá del acceso a sus consumidores. Pasan a usufructuar, también, de las facilidades de exportación

---

creadas por los distintos acuerdos de libre comercio que Estados Unidos y Unión Europea vienen firmando por todo el mundo.

### **Carne vacuna**

Brasil, uno de los más importantes productores de carne de Vaca en el mundo - 2º productor mundial tiene consumo "per capita" situado en 36,6 kg/año. El ganado de los estados del Sur (Rio Grande del Sur y Santa Catarina), tiene predominancia de razas europeas.

Brasil se convirtió en principal exportador mundial de carne vacuna y de pollo en esta década. El año pasado, los ingresos por el conjunto de carnes, incluyendo la de puerco, alcanzaron 10.162 millones de dólares, el equivalente a 6,4 por ciento del total exportado por el país, según datos del Banco Central. La carne de vaca natural representó 34,2 por ciento de tales ingresos, 3.485 millones de dólares, según la Asociación Brasileña de las Industrias Exportadoras de Carne. El aumento fue espectacular, comparando con los 503 millones de dólares del año 2000. Una rápida evolución ganadera permitió a Brasil hacerse competitivo en el mercado mundial, favorecido por la vaca loca en Europa y las dificultades de otros grandes productores, como Australia, enfrentada a una prolongada sequía, y Argentina, con problemas de inflación que obligan a limitar las exportaciones.

La Industria Frigorífica brasileña, reúne más de 130 empresas de abates, con gran importancia y producción. Ellas son distribuidas en todo su territorio. De esas, aproximadamente 16 empresas, las de mayor tamaño, están habilitadas a la exportación. Ellas, son la Asociación Brasileña de los Exportadores de Carnes Industrializadas - ABIEC , son responsables por la Exportación anual de más de 500 mil toneladas de carnes/año, para varios mercados, en especial, los de EUA, U.E., y de los países de ASIA.

### **Carne de Cerdos**

Brasil con consumo "per cápita" de aproximados 12,8 kg/año y es uno importante productor mundial, con más de 2,9 millones de toneladas/año de producción de carne. En los estados de la Región Sur del país, es donde está concentrada la más importante Producción de Cerdos, destacando-se los estados de Santa Catarina, Rio Grande del Sur y Paraná.

La Industria Frigorífica, reúne más de 35 grandes grupos empresariales, responsables por la mayor parte de los abates y la industrialización de cerdos en Brasil. La Tecnología de los productores porcinos, tiene gran adelanto y está directamente atendida por los Sistemas Integrales de creación. Esos Sistemas de Creación, son establecidos bajo la supervisión de las industrias, y tienen garantizado importantes logros en productividad, además de los resultados de calidad del producto final.

### **Carne de pollos**

Teniendo consumo "per cápita" alrededor de los 26,0 kg/año, Brasil es uno de los más importantes productores y proveedores de carne de pollo del mundo - 6,0 millones de toneladas/año de Producción (ocupando la 4ª posición en el ranking mundial). En la Región Sur de Brasil, es donde está ubicada la más importante Producción y Industrialización de pollos. El destaque son las producciones de los estados de Santa Catarina, Rio Grande del Sur y Paraná.

La Industria Frigorífica, reúne más de 45 grupos empresariales, que son responsables por la gran parte de la industrialización avícola en el país.

En términos de Tecnología de producción, la avicultura brasileña tiene predominio de los sistemas integrados de producción y es de las más modernas. El Material Genético, en su gran mayoría importado, tiene resultado excelente índices de productividad y en la calidad del producto final.

---

### **Algunas tendencias**

En cuanto a su producción pecuaria, América Latina y el Caribe fue la segunda Región que más creció entre 1980 y 2007 (después de Asia), especialmente en el caso de la carne (que pasó de 15,7 a 40,3 millones de toneladas) y de la leche (que pasó de 35,0 a 68,7 millones de toneladas). Se destaca el dato de Brasil en el caso de la carne, cuya producción casi se multiplicó por cuatro y actualmente representa el 7 % del total mundial.

Brasil y China son los únicos países que incrementaron su producción durante 2008. Brasil aumentó un 4% para alcanzar el récord de 9,9 millones de TM. Inversiones de largo plazo en genética y en mejoramiento de la oferta forrajera son responsables del continuo aumento de la producción de carne vacuna de Brasil. Las exportaciones se incrementaron por el aumento de Brasil a pesar de la baja de Australia debido a la fuerte seca acaecida en ese país. Las exportaciones de Brasil se incrementaron un 10% hasta 2,7 millones de TM, un tercio del comercio total de carne. Brasil continúa expandiendo sus ventas hacia mercados no tradicionales como Medio Oriente, mientras mantiene sus lucrativos negocios de exportación a Rusia. La producción Rusa de carne continúa disminuyendo, lo que crea oportunidades para Brasil. El consumo permanece en alza debido al crecimiento del ingreso per cápita y al crecimiento de la economía.

Una novedad: Una institución brasileña desarrolló mediante cruces y técnicas de mejoramiento genético la Puruna, nueva raza bovina que, además de producir carne de alta calidad, gana peso más rápido que otras razas, informó hoy Empresa Brasileña de Pesquisa Agropecuaria (Embrapa). Según la Embrapa, el Puruna, un bovino compuesto y resultado del cruce de cuatro razas, viene presentando resultados satisfactorios como raza para la ganadería en Brasil, país que es el mayor productor y exportador mundial de carne.

Para el resto de los cortes (congelados, porcinos, caprinos), de acuerdo a la información proporcionada por ALADI, no hay movimiento en los últimos tres años.

### **Sector lácteo**

#### **Caracterización del sector**

Es una de las principales cuencas del Mercosur, junto con la cuenca de Montevideo y la del centro-oeste de Santa Fe, Córdoba y Buenos Aires:

Sur de Brasil: oeste-norte de Paraná se producen 700 millones de litros anuales (25% del total producido en los tres estados del sur brasileño); planalto meridional y costa de Río Grande do Sul, con una producción de 850 millones de litros anuales (305 del total de la producción en el sur de Brasil).

De los seis más grandes microrregiones que producen leche en Brasil, dos están en Oeste Catarinense y una está en Paraná. El aumento de la producción de leche, año después de año, en los estados de Santa Catarina, Río Grande do Sul y Paraná, puede formar, por la proximidad de sus áreas productoras, el ciento por ciento de la producción de leche más grande de Brasil. Estas áreas ya poseen el reconocimiento internacional en la calidad de sus producciones de pollos, cerdo y ganado:

- El Estado de Santa Catarina es el 6° más grande productor de leche de Brasil (en el Sur, Río Grande do Sul es el 3° y Paraná 4°);
- En este Estado, la región Oeste concentra más de 65% de toda la producción

En las cuencas de Río Grande do Sul y Norte-Oeste de Paraná, los coeficientes técnicos son superiores al resto de Brasil. La carga animal es mayor que en el resto de los países del Mercosur, ya que en dichas cuencas la producción se concentra en predios de menor superficie relativa con mayores dotaciones por hectárea: la relación vaca masa/hectárea lechera varía entre 0,80 a 0,96, mientras que en las cuencas de Montevideo y litoral oeste uruguayo al valor es de 0,60 a 0,65 y en las cuencas de Bs. As. Y Santa Fe varía entre 0,71 y 1,07.

---

A nivel de productos primarios, la productividad por vaca masa es mayor en Uruguay y Argentina en relación a Brasil. En la cuenca de Río Grande do Sul, la proporción de predios especializados es mayor al resto del país, y los niveles de productividad son inferiores a los de las cuencas de Montevideo, litoral oeste uruguayo, Bs. As. y Santa Fe, para predios con tecnología media. Si consideramos las empresas con tecnología mejorada y modelos desarrollados, la productividad por vaca masa del sur de Brasil se acerca a los niveles obtenidos en la cuenca de Bs. As. y Montevideo, e incluso superan a los valores en la cuenca del litoral oeste uruguayo.

La estructura de costos de producción es totalmente distinta en Brasil; la incidencia de los insumos en el costo variable en los predios de la cuenca de Río Grande do Sul, con tecnología alta, es de un 60%, debido principalmente a la incidencia del gasto en concentrados y forrajeras anuales necesarios para compensar el déficit resultante de la menor utilización de praderas permanentes asociado al menor tamaño de finca (en el análisis de GTZ se consideraron tamaños de 60 ha. como máximo en el caso de Brasil). Según la información de GTZ, el costo de la ración es un 74% más alto en Brasil respecto a Argentina y 32% mayor que en Uruguay.

La producción del mercado brasileño es del tipo extensiva. Este tipo de producción permite al productor tener precios significativamente más bajos, con producciones por cabeza también más bajas. Pueden ofrecer un volumen de producción flexible según aconsejen las circunstancias de precios en el mercado. Por ejemplo, con el sólo hecho de aportar pienso a la alimentación de sus animales, incrementando un 30% de producción, de manera rápida. Es decir, pueden dar respuestas rápidas en cuanto a incrementos o decrementos de la producción, para momentos concretos de la coyuntura.

A nivel de la industria láctea, existen ineficiencias constatadas por ejemplo, en elevados costos de elaboración que no permiten la obtención de márgenes de comercialización satisfactorios en algunos productos, caso de los quesos y la leche pasteurizada. Dichas ineficiencias se manifiestan en niveles de productividad menores a los deseados y son causadas por factores diversos: subsidios estatales, capacidad ociosa en la industria, tecnología inadecuada, desigual intensidad de uso de los factores, problemas financieros.

Brasil es un país que no cuenta con una gran tradición de consumo de queso por ejemplo, de hecho, el consumo per cápita es de tan sólo 2,56 Kg./año, muy inferior al de países como Francia, Argentina o España. Así pues, el consumo diario no suele ser una práctica tan habitual en Brasil, sino que su consumo se relaciona normalmente a la celebración de algún evento especial, por lo que suele asociarse a otros productos de calidad como puede ser el vino. Observamos que la compra de queso tan sólo representa un 12 % de las importaciones de lácteos que realiza Brasil.

En Brasil existen dos grandes familias de quesos, podemos denominarlos con una nomenclatura familiar en quesos de mesa y quesos finos. En el primer grupo encontramos los quesos que el Brasileño consume a diario. Es un gran consumidor de este tipo de queso, su precio es bastante accesible y se utiliza siempre como acompañante, nunca o raramente se como sólo. Son de elaboración rápida y no poseen un sabor característico que los clasifique. Es un queso que se utiliza como acompañante de pastas, pizzas, de fritos, carnes, comida rápida y repostería. En definitiva está presente de otra forma en casi toda la comida que normalmente consume el brasileño. Es un producto nacional, todos los quesos agrupados en esta familia son fabricados en Brasil. El precio es un factor importante para escoger entre una y otra marca de una misma variedad a la hora de comprar este tipo de quesos.

Argentina ostenta el 30% de participación de las importaciones brasileñas relacionadas con este sector.

### **Algunas tendencias**

La tendencia mundial del mercado es la concentración cada vez mayor de la producción en manos de pocas empresas. Sin dudas, Brasil no ha escapado a esta tendencia. En una primera etapa Parmalat fue comprando las pequeñas empresas locales, luego de la crisis que sufrió esta transnacional, otras grandes empresas de

---

otros rubros comenzaron a adquirir porciones del mercado lácteo, como Perdigão que absorbió Batavo y Elegé entre otras. Este es uno de los principales problemas que enfrenta este sector en el país, ya que esta concentración en pocas empresas, perjudica a pequeños productores e industriales lo que incide directamente en la pérdida de puestos de trabajo.

La perspectiva para el sector lácteo de Brasil es optimista, principalmente gracias al crecimiento actual en el mercado local, el desarrollo del mercado de exportación y el alto potencial de aumento en la producción de leche en este país. El desempeño económico de Brasil seguirá siendo, según los pronósticos, el principal impulsor del crecimiento en el mercado local.

Asimismo, la posición internacional del país se ve reforzada por el tenso equilibrio entre la oferta y la demanda global de productos lácteos, que no sólo ha generado fuertes precios internacionales, sino que también ha creado una ventana de oportunidad para que Brasil fortalezca su función como importante exportador de productos lácteos.

La perspectiva de un entorno de precios altos para los productos lácteos en el ámbito internacional y para el mercado minorista local seguramente sirva para sostener los precios de granja en Brasil en niveles superiores a la tendencia promedio a largo plazo durante los próximos dos años.

**Novedad:** La raza Simmental fue introducida en el Brasil en la década de 1920, a raíz de importaciones que promovió el propio Gobierno Brasileño, con el objetivo de mejorar el rebaño nacional. En la década de 1980 hubo un crecimiento de las importaciones y la consiguiente mejora genética de los rebaños. Hoy en día, la Simmental es la raza europea más representativa del Brasil. En las dos últimas décadas ha aumentado el interés de los productores de leche brasileños por la Simmental, lo cual se sustenta en los buenos promedios de producción lechera que esta raza ha venido mostrando, fruto del esfuerzo de los criadores en el mejoramiento de sus rebaños. Paralelamente, criadores y asociaciones han venido invirtiendo en el desarrollo y promoción de la Simmental, transformando exposiciones y torneos lecheros en verdaderas “vitricas” para mostrar la capacidad superior de esta raza para la producción de leche.

#### **Canales de distribución**

Consta de dos intermediarios hasta su llegada al consumidor final:

**Importador/Distribuidor:** es un agente de distribución que compra y vende productos de suministradores, con los cuales puede poseer o no, un vínculo (formal o informal) de exclusividad de productos o de territorio. Los importadores/distribuidores de lácteos suelen tener una gran variedad de productos alimenticios. La mayoría de los importadores suelen exigir contratos de distribución en exclusiva.

**Minorista:** Pese al proceso de concentración que está teniendo lugar en el mercado, Brasil sigue siendo un mercado muy atomizado. A pesar de que en los grandes centros de consumo como São Paulo y Río de Janeiro los índices de concentración son algo mayores, todavía existe un amplio mercado de productos de consumo que escapa de las grandes redes de distribución y se dirige a pequeños supermercados, tiendas, redes locales. Por ello, la distribución de lácteos importados llega a través de diferentes vías.

**Redes de supermercados:** La distribución se encuentra bastante atomizada en Brasil y las principales cadenas de supermercados no concentran una parte muy importante de la facturación total de productos de consumo. Debido a su precio y a su exclusividad, la concentración en la distribución es mayor y se concentra más en los grandes supermercados a nivel nacional como pueden ser Pão de Açúcar, Carrefour y Walmart.

#### **Sector Metalmecánico**

La industria metalmecánica comprende la fabricación de una diversa gama de productos que van desde las formas básicas de metal hasta las maquinarias más complejas, incluyendo la fabricación de buques, material para ferrocarriles, equipos

---

eléctricos y componentes electrónicos. En este sentido, constituye un eslabón fundamental en el entramado productivo de cualquier nación. No sólo por su contenido tecnológico y valor agregado, sino también por su articulación con distintos sectores industriales.

En otros términos, es una "industria de industrias". Provee de maquinarias e insumos claves a la mayoría de actividades económicas para su reproducción, entre ellas, la industria, la construcción, el complejo automotriz, la minería y la agricultura, entre otros. Asimismo, produce bienes de consumo durables que son esenciales como heladeras, cocinas, estufas, equipos de refrigeración e iluminación, entre otros. Todos ellos son fabricados con una importante participación de insumos regionales.

La industria metalmecánica requiere la utilización de mucha mano de obra y diversos recursos humanos: operarios, mecánicos, técnicos, herreros, soldadores, electricistas, torneros, ingenieros y otros profesionales y tracciona la producción de otras industrias, tanto aquellas que son mano de obra intensivas como aquellas que no lo son, como la industria siderúrgica. A su vez, genera la necesidad de integrar las cadenas de valor, dando lugar a la difusión del conocimiento conjuntamente con universidades e institutos públicos. En la mayoría de los casos, existe una elevada integración nacional de la producción metalúrgica.

De esta manera, el sector opera en forma determinante sobre el proceso de reproducción material de la economía: la inversión y el conocimiento. En consecuencia, su desempeño no sólo define las trayectorias de crecimiento sino también su sustentabilidad en el largo plazo, constituyendo un sector estratégico para el desarrollo.

Aunque en toda Sudamérica existen amplios espacios de mejoras, como por ejemplo la incorporación de tecnología de punta, más limpia y sustentable, Brasil trata de mantenerse a la cabeza del resto en el subcontinente en estos aspectos. Aunque la mayoría de las innovaciones tecnológicas o sus inquietudes surgen en Argentina, es en Brasil donde se extienden más rápidamente una vez introducidas en la cadena productiva. No hay dudas de que este nuevo ciclo de crecimiento post crisis que transita el sector requiere de inversiones que definan un sendero de desarrollo de capacidades locales y transnacionales.

El Brasil ocupa actualmente la 10ª posición como productor mundial de acero, y en tecnología está alineado con los grandes productores del resto del mundo. Tiene su producción concentrada en los llamados aceros brutos (o laminados en caliente), con menor valor agregado y un proceso de producción que causa más polución. En América Latina, Brasil es el mayor productor, con cerca de 53% del total producido. La mayor parte de las plantas productoras están localizadas en el sudeste del país, más precisamente en los estados de Minas Gerais, São Paulo y Rio de Janeiro. La reestructuración de la industria siderúrgica brasileña comenzó a partir de 1992, con la privatización de la Compañía Siderúrgica Nacional (CSN) y la adquisición de otras grandes usinas. Eso causó gran impacto en el contingente de mano de obra ocupado, con una reducción de cerca de 56% del número de trabajadores, reduciendo costos finales. La industria también comenzó a tercerizar, en una tentativa de reducir más costos y tornarse más competitiva. A la vez esta reestructuración permitió la mejor interrelación entre las siderurgias productoras de las materias primas y las industrias metalmecánicas dependientes, de las más importantes del país, tales como productos manufacturados, equipos militares, electrodomésticos, y .

También merecen especial mención en este sector empresas de gran significado nacional y mundial en las áreas de herramientas, cubiertos, muebles, estructura y construcción, y cuchillería en general.

La importancia del sector sidero-metalúrgico para la industria brasileña, que ya es muy grande, deberá aumentar aún más a partir de las indicaciones sobre nuevas inversiones. Los capitales ingresan al país en busca de ventajas competitivas, que aquí encuentran. Por un lado eso es muy saludable y estimulante, pues revela lo atractivo y dinámico del mercado, junto con la capacidad del país de desarrollarse. Por el otro, llama la atención del Movimiento Sindical - patronal y obrero- (ambos con un

---

poder y relevancia en el entramado social inexistente en nuestro país), por la forma en que el sector se desarrolla, pero con falta de progreso económico genuino para el sector asalariado.

Actualmente, el sector metalúrgico brasileño está superando el primer impacto que sufrió con la crisis económica internacional. Después de soportar la situación de merma en las ventas al final de 2008 por la escasez de crédito y los temores con el recrudecimiento de la recesión global, el sector ve cómo sus negocios retoman el ritmo con las nuevas medidas que el gobierno adoptó para reanimar el sector. Entre ellas se pueden mencionar algunas muy importantes para el desarrollo de los sectores automotriz y aeroespacial, entre otros. Las recientes medidas de reducción del IPI (Impuesto sobre Productos Industrializados - es un impuesto federal al agregado que grava los productos industriales nacionales e importados con un porcentaje que oscila entre el 10% y 20%, dependiendo de su grado de esencialidad), anunciadas por el gobierno, junto con la disminución progresiva de las tasas de interés internas, deben generar una reactivación. Esto se traduce, por ejemplo, en un volumen de ventas adicional de 230.000 unidades de automóviles este año en relación con los estimativos de octubre de 2009. Sin embargo, los reflejos de la crisis se hicieron sentir en las exportaciones, que cayeron 7,9% interanual. Las exportaciones enfrentan problemas más contundentes porque algunos mercados tradicionales, como el europeo, están presentando disminuciones importantes.

### **Sector Automotriz y Autopartista**

El sector automotriz es uno de los dos más importantes de la industria del país. Los vehículos de los principales fabricantes del mundo son producidos en Brasil. En el país están instaladas 19 empresas fabricantes de vehículos, con 40 fábricas localizadas en 8 estados.

En 2007, Brasil fue el mayor productor mundial de vehículos con una producción de 29 millones de unidades, el mayor productor mundial de ómnibus urbanos y el mayor productor de camiones de América del Sur, exportando a más de 180 países.

La industria automovilística brasileña tuvo un gran crecimiento, resultado de la llegada de innumerables nuevos fabricantes de vehículos, que producen para el mercado interno y para la exportación. Esto llevó al segmento de autopartes a pasar por profundas transformaciones. Antes extremadamente pulverizada, la industria fue concentrándose a partir de incorporaciones, fusiones, joint-ventures etc. Surgieron entonces grandes empresas, con predominio de capital multinacional. Esa concentración fue inevitable pues las pequeñas empresas de capital nacional enfrentaron serios problemas para negociar con el nuevo modelo de producción automovilística, con un "mix" extenso de productos e intensas innovaciones en los mismos. De esa dificultad enfrentada por la industria nacional, surgieron grandes grupos internacionales, que pasaron a dominar el mercado.

Los fabricantes de vehículos tuvieron que someterse a una profunda reestructuración productiva, horizontalizando su producción, con el consecuente aumento en la demanda de autopartes, que pasaron a ser adquiridas en el mercado de proveedores específicos. Ese movimiento transfirió para los fabricantes de autopartes la responsabilidad de producir equipamientos con intensiva tecnología electrónica e informática, muchas veces inaccesibles a la pequeña industria nacional.

Actualmente, el Sector autopartista de Brasil está desarrollado en torno y al nivel de la industria automotriz. Sólo las 650 empresas de capital nacional asociadas a la SINDIPECAS (asociación patronal de autopartistas) se distribuyen en once estados y tienen una facturación de 36 billones de dólares. El sector de autopartes forma parte de la cadena productiva del sector automovilístico, y su desempeño está estrechamente vinculado a este. La industria de autopartes y la de fabricantes de vehículos son diferentes, en número de fabricantes y en el tamaño de las empresas y de su estructura de capital. El sector de autopartes es menor que el de fabricantes de vehículos, pero comparten intereses comunes. El sector de autopartes es habitualmente sometido a las exigencias de su principal cliente, que a su vez enfrenta

---

las reglas del juego de un mercado globalizado extremadamente competitivo e innovador. El desafío de los fabricantes de autopartes es acompañar lo último en tecnología del sector automovilístico, no obstante operen en un mercado donde predominan pequeñas y medias empresas.

- Participación de los fabricantes de autopartes en el PBI de 5,4%.
- Generación de 120.300 empleos directos de las ensambladoras y de 217.000 empleos en el segmento de autopartes.
- Un total de empleos directos en la cadena automotriz de 1,3 millones.

La gran mayoría de las plantas de autopartes está localizada cerca de los fabricantes de vehículos, vale decir que está concentrada en la región sudeste del país. No obstante formen parte de la misma cadena productiva, las condiciones de trabajo, los niveles salariales, e inclusive las relaciones sindicales son muy difíciles y diferentes de las encontradas en los fabricantes de vehículos.

El sector de autopartes, junto con el de fabricantes de vehículos, son los segmentos más importantes del Complejo Automovilístico. Por ser una industria complementaria a la automovilística, la de autopartes reacciona a las oscilaciones económicas y de mercado, de la misma manera que los fabricantes de vehículos. Sin embargo, son estructuras de segmentos de mercado diferentes. Mientras que los fabricantes de vehículos son grandes empresas multinacionales y operan en condiciones típicas de oligopolio, las empresas de autopartes son mayores en cantidad y menores en tamaño, caracterizando una relación de mercado más competitiva. Es un sector "formado por empresas muy heterogéneas en términos de capacitación tecnológica, gestión y estándares de calidad y productividad". Esa diferencia de estructuras condiciona las relaciones entre los dos segmentos, con nítidas ventajas para los fabricantes de vehículos. Esto se da en la formación de precios, en las condiciones de comercialización, en exigencias de estándares, calidad etc.

Siguiendo los pasos de los fabricantes de vehículos, pero de manera menos homogénea, el sector de autopartes también pasó por una importante reestructuración productiva. Eso fue, evidentemente, en razón de nuevas exigencias de los fabricantes de vehículos. Las nuevas fábricas, los nuevos fabricantes, los nuevos modelos, y la frecuencia de los lanzamientos, demandaron de los autopartistas una rápida adaptación a las exigencias de los fabricantes de vehículos. Componentes con mayor tecnología y microelectrónica, pasaron a ser producidos por los autopartistas, alterando la tecnología de producción, de los productos y de la estructura de capital de las empresas.

El proceso de horizontalización de la producción por parte de los fabricantes de vehículos fue decisivo para reestructurar las empresas del sector, que fueron obligadas a absorber tecnología para habilitarse como proveedoras. Dejaron de producir solo piezas y componentes, para fabricar sistemas completos ya montados, a ser instalados en los vehículos.

Las empresas nacionales comenzaron a asociarse con extranjeras, para tener acceso a la tecnología de proveedores ya presentes y conocidos en el mercado mundial. Posteriormente, fueron instalándose en el país - en terrenos de los fabricantes - nuevas unidades de proveedores mundiales vinculados con el desarrollo de vehículos, que comenzaron a proveer esos sistemas.

Esas grandes empresas de autopartes, principalmente las que producen sistemas completos, constituyeron un grupo exclusivo de proveedores de primera línea, que se abastecen de otras empresas menores, las de segunda y tercera líneas. Se creó así dentro de la cadena productiva del complejo, una relación más extensa y horizontal, una forma jerarquizada donde pequeños proveedores atienden a las grandes empresas que producen sistemas completos que, finalmente los proveen a los fabricantes de vehículos. Las principales características de las empresas que son proveedoras de primera línea son las siguientes:

- existen pocas empresas nacionales, las cuales están presentes a través de asociaciones con empresas extranjeras;
-

- hubo un significativo aumento de nuevas empresas en el país, principalmente para atender a los nuevos fabricantes de vehículos;
- los grandes proveedores mundiales están presentes en el país;
- los fabricantes de vehículos trabajan con proveedores exclusivos para determinadas piezas o sistemas.

### **Sector Aeroespacial**

Se consideran productos aeronáuticos: aeronaves comerciales, helicópteros, planadores, radares, sistemas de control de tráfico aéreo y protección de vuelo, equipamientos aeronáuticos de bordo, servicio de mantenimiento, conservación y restauración en aeronaves, motores aeronáuticos e sus partes, piezas y componentes. Con 50 años en esta industria, Brasil se destaca año a año como productor global, amenazando mercados importantes como el Estadounidense y Canadiense.

La insignia de esta industria es Embraer - Empresa Brasileira de Aeronáutica S.A. Es una de las mayores empresas aeroespaciales del mundo. La empresa ha producido cerca de 5.000 aviones, que hoy operan en 88 países, en los cinco continentes, y cuyos clientes continúan recibiendo (y consumiendo) asesoramiento, repuestos y servicio post venta. Embraer tiene una base global de clientes e importantes socios de renombre mundial, lo que resulta en una significativa participación en el mercado, ya sea de aviación comercial, de defensa o ejecutiva.

Embraer fue la mayor exportadora brasilera entre los años 1999 y 2001, y fue la segunda mayor empresa exportadora en los años de 2002, 2003 e 2004. Actualmente su fuerza de trabajo totaliza más de 17.500 empleados.

#### **Evolución de la balanza comercial del sector aeroespacial:**

Período	(US\$ Milhões)		
	Exportação	Importação	Saldo
1998	1.317,6	979,4	338,2
1999	1.899,4	921,6	977,8
2000	3.574,6	1.077,7	2.496,9
2001	3.554,1	807,8	2.746,3
2002	2.799,7	685,9	2.113,8
2003	2.050,7	599,6	1.451,1
2004	3.372,1	894,8	2.477,3
2005	3.303,7	967,6	2.336,1
2006	3.444,2	1.234,5	2.209,7
2007	5.067,6	1.918,4	3.149,2
2008	5.927,0	2.881,0	3.046,0
Var. (%) 2008/2007	17,0	50,2	-3,3

Fonte: SECEX/SDP

### **Potencialidades**

El sector metalúrgico constituye un fuerte factor de competitividad. Se trata de una industria altamente diversificada, presente en todas las regiones del país y que participa de forma directa del éxito alcanzado por diversas cadenas productivas regionales. La metalurgia también es base para la industria de accesorios para calzados, y muebles, además de suministrar insumos para el sector de electrodomésticos y de montadoras.

Otro sector de gran potencial es el de los implementos e instalaciones para plantas de biocombustibles y de generación de energías alternativas, como la eólica, o la hidroeléctrica.

La industria automotriz sigue siendo importante, pero en este momento la tendencia hacia fuentes alternativas de energía, la minería y la construcción están dando un gran empuje a la industria de generación de energía. La misma está requiriendo máquinas más grandes y de mayor tecnología, lo mismo que la industria de instrumentos médicos y la industria aeroespacial, que exige máquinas sofisticadas.

La industria militar también tiene grandes proyectos en la región sudamericana, siendo Brasil su principal productor regional. Este sector también exige máquinas de alta tecnología y líneas llave en mano, con dispositivos de fijación y herramientas de alta calidad.

### **El sector metalúrgico y los estados del sur**

#### ➤ **Santa Catarina:**

El polo metalmeccánica está ubicado principalmente en el norte del Estado, en los municipios de Joinville y Jaraguá do Sul. Asimismo existen industrias en Blumenau, Brusque y en el sur del Estado. Este sector es responsable por 3,7% de la producción industrial. Emplea 10.000 trabajadores en sus 215 empresas. En S.C. está el mayor fabricante de alternadores y de motores eléctricos de América Latina. Las más importantes multinacionales catarinenses actúan en este sector. El norte del Estado es como una isla por su excelencia y tecnología de vanguardia en refrigeración y motores eléctricos, todos sectores que invierten mucho en investigación y desarrollo. En los laboratorios de dichas empresas fueron desarrollados compresores para refrigeración de bajo consumo de CFC, así como motores de alto desempeño, lo que garantiza su presencia en Europa y Estados Unidos. La industria de piezas automotrices suministra unidades para montadoras europeas, japonesas y norteamericanas, con alta exigencia de nivel, calidad y plazos. Principales empresas: Weg Motores (Jaraguá do Sul), Multibrás S.A. – Consul, Industria de Fundição Tupy S.A. y Busscar Onibus S.A. (Joinville).

#### ➤ **Rio Grande do Sul**

Rio Grande do Sul es el principal polo productor de máquinas e implementos agrícolas de Brasil. Es también responsable por cerca del 60% de la producción nacional, 68,3% del volumen de exportaciones, 70% de la producción de cosechadoras y por más del 50% de la fabricación de tractores.

Río Grande do Sul, actualmente, cuenta con 13 ensambladoras, 20 sistemistas, 7.292 reventas de vehículos y autopartes, 25 fabricantes de implementos viales, 600 empresas participantes de la cadena automotriz (de las cuales 77% son de micro y pequeño porte) y 300 industrias de autopartes, con más de 3,35 millones de vehículos en circulación. Río Grande do Sul es responsable por 40% de la producción nacional de camiones y chasis de ómnibus. Actualmente, este estado produce cerca del 70% de las cosechadoras y más del 50% de los tractores y autobuses brasileños.

El polo de autopartes de la región de Caxias do Sul, compuesto por más de 2,2 mil empresas, que generan cerca de 40 mil puestos de trabajo, es el segundo en importancia del país, alcanzando ganancias de 1.200 millones de dólares. Junto con la Región Metropolitana de Porto Alegre, produce autobuses, camiones, implementos

---

agrícolas, automóviles, dispositivos de tracción y dirección, motores, cambios y ordenadores de bordo para el mercado nacional y para exportación.

➤ **Paraná**

Actualmente, con casi diez millones de habitantes, el Estado do Paraná va marcando, también su vocación industrial, principalmente en el área automovilística, agroindustrial y de desarrollo de software. El valor de la transformación industrial del Paraná avanzó un 28,8 desde 2008. Paraná posee el quinto mayor PBI del Brasil y el mayor índice de crecimiento industrial ínter estadual del país en el primer trimestre de 2010, con un 5,9%. En la estructura industrial del Estado, predominan los segmentos de alimentos y bebidas, refinados de petróleo y el automotriz que representan aproximadamente el 54% del valor de transformación industrial del Estado. Otro segmento importante es el de informática, siendo que el Paraná abriga el mayor fabricante de computadores del Brasil, el cual ocupa la 4ª posición en el ranking de fabricantes en América Latina y la 14ª posición en el mercado mundial.

El estado fomenta el establecimiento y desarrollo de los "Arranjos Produtivos Locais"; clusters productivos sectoriales y regionales, entre los que se destacan, relacionados con el sector metalmeccánico: Usinas de implantación de biocombustibles, fabricación de artículos de metal para uso doméstico e personal e fabricación de válvulas, registros e dispositivos, ambas asociadas à producción de metales sanitarios, chapas y laminados. En los sectores tradicionales; metalurgia básica, máquinas e aparatos eléctricos, fabricación de medios de transporte y agrícolas son los predominantes.

**Principales Asociaciones de Productores del sector.**

**Associação Brasileira da Industria do Alumínio**

<http://www.abal.org.br>

Tel.: 5511 5084 1544

**Associação Brasileira de Construções Metálicas**

<http://www.abcem.com.br>

Tel.: 5511 3816 6597

**Associação Brasileira Engenharia Industrial**

<http://www.abemi.org.br>

Tel.: 5511 251 0333

**Associação Brasileira da Industria de Tubos e Acessórios Metálicos**

<http://www.abitam.com.br>

Tel.: 5521 2262 3882

**Associação Brasileira de Fundição**

<http://www.abifa.org.br>

Tel.: 5511 3266 7331

**Associação Brasileira de Metalurgia e Materiais**

<http://www.abmbrasil.com.br>

Tel.: 5511 5536 4333

**Associação Nacional dos Fabricantes de Esquadrias de Alumínio**

Tel.: 5511 221 7144

<http://www.afeal.com.br>

**Associação Paulista Empresários Obras Públicas**

<http://www.apeop.org.br>

Tel.: 5511 3255 5199

---

**Sindicato da Industria de Artefatos de Metais não Ferrosos do Estado de SP**

Tel.: 5511 6291 5455

<http://www.siamfesp.org.br>**Instituto Brasileiro de Siderurgia**

Tel.: 5521 2141 0001

<http://www.ibs.org.br>**Sindicato de la Industria de Conductores Eléctricos, Iluminación y Materiales no ferrosos de Estado de Sao Paulo**<http://www.sindicelabc.org.br>**Sindicato de Indústrias Metalúrgicas, mecánicas y de Material eléctrico de Maringá**

Tel.: 5544 224-4186

<http://www.sindimetal.org>**Principales Ferias sectoriales.****Feria Internacional de la Industria de la Construcción**<http://www.fehab.com.br>

Tel.: 5511 4688 6000

**Feria Internacional del sector de la Construcción**<http://www.feicon.com.br>

Tel.: 5511 3291 91 11

**Feria Internacional de Equipos para Construcción y Extracción**<http://www.m&texpo.com.br>

Tel.: 5511 3291 91 11

**Feria Internacional de la Industria Metalmeccánica**<http://www.mecanica.com.br>

Tel.: 5511 3291 9111

**Feria Internacional Maquina – Herramienta**<http://www.feimafe.com.br>

Tel: 5511 3291 9111

**Feria Internacional Esquadrias, Ferragens e Componentes**<http://www.fesqua.com.br>

Tel.: 5511 6591 1600

## Desempenho da Indústria Automotiva Brasileira - Autoveículos

Discriminação	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Var.(%) 2009/08	Jan-Fev		Var.(%) 2010/09
									2010	2009	
Produção (Montados + CKD)- unidades	1.828.796	2.317.200	2.530.840	2.612.329	2.980.108	3.215.976	3.185.243	-1,0	499.531	389.308	28,3
Exportação (SDP/Secex) - unidades	503.315	647.516	797.087	729.463	671.460	605.729	385.345	-36,4	84.746	43.676	94,0
<i>Exportação / Produção - (%)</i>	<b>27,5</b>	<b>27,9</b>	<b>31,5</b>	<b>27,9</b>	<b>22,5</b>	<b>18,8</b>	<b>12,1</b>	-	<b>17,0</b>	<b>11,2</b>	-
Exportação (SDP/Secex) - US\$ Mil	3.566.541	4.950.713	7.076.831	7.320.726	7.800.298	8.409.590	4.621.146	-45,0	918.183	528.780	73,6
Mercado Interno (Licencia- mento) - unidades	1.428.610	1.578.775	1.714.644	1.927.738	2.462.728	2.820.350	3.141.240	11,4	434.269	396.820	9,4
Importação (SDP/Secex) - Unidades	95.869	75.877	101.754	206.913	295.726	440.930	484.336	9,8	84.120	36.583	129,9
<i>Importação / Mercado Interno - (%)</i>	<b>6,7</b>	<b>4,8</b>	<b>5,9</b>	<b>10,7</b>	<b>12,0</b>	<b>15,6</b>	<b>15,4</b>	-	<b>19,4</b>	<b>9,2</b>	-
Importação (SDP/Secex) - US\$ Mil	827.968	880.415	1.350.610	2.633.553	4.083.467	6.865.314	6.971.060	1,5	1.214.480	670.660	81,1

Fonte: Secex/SDP e Anfavea

## Desempenho da Indústria Automotiva Brasileira - Autoveículos

Discriminação	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Var.(%) 2009/08	Jan-Fev		Var.(%) 2010/09
									2010	2009	
Produção (Montados + CKD)- unidades	1.828.796	2.317.200	2.530.840	2.612.329	2.980.108	3.215.976	3.185.243	-1,0	499.531	389.308	28,3
Exportação (SDP/Secex) - unidades	503.315	647.516	797.087	729.463	671.460	605.729	385.345	-36,4	84.746	43.676	94,0
<i>Exportação / Produção - (%)</i>	<b>27,5</b>	<b>27,9</b>	<b>31,5</b>	<b>27,9</b>	<b>22,5</b>	<b>18,8</b>	<b>12,1</b>	-	<b>17,0</b>	<b>11,2</b>	-
Exportação (SDP/Secex) - US\$ Mil	3.566.541	4.950.713	7.076.831	7.320.726	7.800.298	8.409.590	4.621.146	-45,0	918.183	528.780	73,6
Mercado Interno (Licencia- mento) - unidades	1.428.610	1.578.775	1.714.644	1.927.738	2.462.728	2.820.350	3.141.240	11,4	434.269	396.820	9,4
Importação (SDP/Secex) - Unidades	95.869	75.877	101.754	206.913	295.726	440.930	484.336	9,8	84.120	36.583	129,9
<i>Importação / Mercado Interno - (%)</i>	<b>6,7</b>	<b>4,8</b>	<b>5,9</b>	<b>10,7</b>	<b>12,0</b>	<b>15,6</b>	<b>15,4</b>	-	<b>19,4</b>	<b>9,2</b>	-
Importação (SDP/Secex) - US\$ Mil	827.968	880.415	1.350.610	2.633.553	4.083.467	6.865.314	6.971.060	1,5	1.214.480	670.660	81,1

Fonte: Secex/SDP e Anfavea

## Identificar Instituciones y Cámaras en el Mercado objetivo en post de lograr Cooperación Bilateral

### **Actividad 1: Determinar Instituciones y Cámaras de Comercio en los mercados objetivos, funciones y campos de acción.**

A través de la presente se continúa con la identificación de cámaras e instituciones en ambos mercados, a los efectos de crear la tan mentada "Red de Agencias" entre las instituciones del extranjero y las de nuestro mercado.

De esta manera se generará una amplia base de datos y de contactos con las mencionadas Instituciones para que, al momento de recibir solicitudes puntuales de empresas santafesinas, contar con la fuente indicada en el mercado objetivo y dar una respuesta acorde a las necesidades.

A continuación se detallan algunas Instituciones identificadas, con sus funciones y objetivos:

#### ➤ Instituciones en Brasil

- OCEPAR – Organización de las Cooperativas del Estado de Paraná

El Sistema OCEPAR está compuesto por tres sociedades distintas que, sin finalidad de lucro y en permanente intercambio y colaboración, se dedican a la representación, fomento, defensa sindical, desarrollo, capacitación y promoción social de las cooperativas de Paraná: El Sindicato y Organización de las Cooperativas del Estado de Paraná – OCEPAR – el Servicio Nacional de Aprendizaje del Cooperativismo –

Sescoop/PR y la Federación y Organización de las Cooperativas del Estado de Paraná – Fecoopar.

Basado en la doctrina y filosofía cooperativista universal, el cooperativismo de Paraná está formado por 238 cooperativas registradas en el sistema Ocepar. Agrupan a más de 500 mil cooperados y generan alrededor de 1,25 millón de puestos de trabajo, si se considera a los empleados, a los trabajadores de las cooperativas y a los trabajadores de los negocios de los cooperados.

El origen del sistema proviene de las comunidades de inmigrantes europeos que trataron de organizarse en estructuras comunes para comprar y vender su producción, con el intuito de suplir sus necesidades de consumo y crédito por medio de sociedades cooperativistas. Las cooperativas han participado de los diversos ciclos económicos del Estado de Paraná y se estructuraron en sectores específicos de la economía rural y urbana, sobre todo en las áreas de agropecuaria, crédito, salud, transporte, trabajo, infraestructura, consumo, educación, minería, turismo y vivienda.

Ocepar representa y defiende los intereses del cooperativismo y sindicalismo cooperativo paranaense, ante las autoridades constituidas y la sociedad, así como, presta servicios adecuados para el pleno desarrollo de las sociedades cooperativas y de sus integrantes.

Acciones a desarrollar:

1. Integrarse al Sistema cooperativista nacional y mundial en la preservación y perfeccionamiento de sus principios.
2. Coordinar, liderar, movilizar, cuidar y defender el cooperativismo paranaense.
3. Elaborar estudios para discutir con el gobierno, elaborando y estableciendo políticas de apoyo.
4. Reivindicar en las esferas gubernamentales soluciones a los problemas socio económicos y políticos que afectan al cooperativismo, a través de actitudes propias, conjuntas con entidades o en sociedad con otras instituciones.
5. Fomentar el cooperativismo, buscando la formación de opiniones favorables, en defensa y preservación de su memoria.
6. Fomentar y orientar en la constitución, registro y funcionamiento de las cooperativas.
7. Desarrollar y coordinar programas de autogestión de las cooperativas.
8. Realizar estudios y prestar asistencia técnica, económica y jurídica, tendiendo a subsidiar las reivindicaciones y servir de instrumento de administración de las cooperativas, así como, mantener servicios de consultoría especializada.
9. Entrenar cooperados, dirigentes y funcionarios de las cooperativas, tendiendo a su formación y preparación para las actividades finales.
10. Estudiar, coordinar, proteger y representar a las cooperativas en el área sindical.

- FIEP – Federación de Industrias del Estado de Paraná

La Federación de las Industrias del Estado de Paraná (situada en Curitiba), también conocida como FIEP, es la principal entidad de representación de las Industrias del Estado de Paraná.

El Sistema FIEP es compuesto por FIEP, SESI – Servicio Social de la Industria, Senai – Servicio Nacional de Aprendizaje Industrial, IEL – Instituto Euvaldo Lodi y Unindus – Universidad de la Industria.

---

La Federación de Industrias del Estado de Paraná fue creada en agosto de 1944 con el objetivo de coordinación, protección y representación legal de diversas categorías económicas de la Industria de Paraná, visando para promover la defensa de sus legítimos intereses.

Entidad Líder del Sistema FIEP, la Federación es mantenida y administrada por la Industria paranaense y responde por la gestión del CIEP, el SESI, el SENAI, el IEL y la UNINDUS, de modo de apoyar con servicios el parque industrial de Paraná. Como brazo político de este segmento, el mayor propósito de la institución es defender los legítimos intereses del sector, colaborando para el desarrollo de la industria en los escenarios nacional y mundial.

Su estructura comprende departamentos que disponibilizan varios productos y servicios en las áreas de comercio exterior, jurídico, relaciones sindicales, economía, asuntos legislativos, entre otras. Consejos Temáticos y Sectoriales desarrollan debates con la sociedad para apuntar las demandas industriales del Estado.

La entidad aún produce investigaciones y análisis sobre la coyuntura económica, propone y discute estrategias relacionadas a las cuestiones de los diversos sectores industriales, suministra herramientas para el desarrollo de los sindicatos empresariales, ofrece soporte a sus negociaciones colectivas, fomenta la realización de sociedades internacionales y facilita el acceso a líneas de crédito y las innovaciones.

La FIEP cuenta con 21 sucursales en las ciudades – regiones polo de Paraná. Tiene, aún, 96 sindicatos afiliados y, con ellos, forma un conjunto de entidades de clase que congrega toda la actividad Industrial del Estado en sus más de 39 mil industrias, responsables por la generación de más de 690 mil puestos de trabajo.

### **Detectar y caracterizar las cadenas productivas del Mercado Brasileiro**

En el último período, las actividades agropecuarias y las agroexportaciones recuperaron mercado sobre la industria. Productos como el café, naranja y azúcar, en la actualidad son complementados con soja, trigo, maíz, arroz y etanol, entre otros.

El agronegocio se convirtió en una actividad segura y rentable, además de moderna, eficiente y competitiva, al encontrarse beneficiada con un clima diversificado, lluvias regulares, energía solar abundante, mano de obra calificada y una gran extensión de tierra fértil y de alta productividad. Dichos factores hacen que Brasil tenga naturalmente una vocación agropecuaria y de negocios relacionados a sus cadenas productivas. Además de las ventajas competitivas mencionadas anteriormente, las mismas se vieron reforzadas por el progreso científico y tecnológico y la modernización de la actividad rural, sumada a la adopción de programas de sanidad animal y vegetal que garantizan la calidad de los productos comercializados.

A continuación se realizará una breve descripción de las cadenas agropecuarias más importantes de la región bajo estudio.

#### a) Sector Agrícola

##### ***Caña de azúcar, azúcar y alcohol***

La caña de azúcar es uno de los dos productos más importantes del agronegocio brasileño. Como consecuencia de ello, este país es el más importante productor de sus subproductos, como el azúcar y el alcohol, principalmente.

La producción de caña de azúcar se encuentra básicamente concentrada en los estados de San Pablo (el cual presenta el mayor porcentaje de plantación), así como también en Mato Grosso y Paraná.

Del total de caña de azúcar producida, alrededor de la mitad (más de 300 millones de toneladas) será destinada al etanol, cuya producción subirá un 10% y llegará al récord

---

de 28.500 millones de litros. La producción de caña de azúcar restante, se procesa en la forma de azúcar refinada, cuya producción es de alrededor de 39 millones de toneladas. En este caso, la mayor parte del azúcar será destinada a la exportación debido a que el consumo interno es de sólo 11 millones de toneladas.

En el caso de la caña, los países de destino de las exportaciones son Rusia, Nigeria, Emiratos Árabes, Canadá y Egipto.

El azúcar (refinado y bruto), del cual Brasil es el mayor exportador mundial, al igual que con el etanol de caña de azúcar, suele comercializarse con países como Rusia, Nigeria, Arabia Saudita, Egipto, Argelia, Canadá, Venezuela y Estados Unidos. De acuerdo a datos de 2008, del total de 19.500 miles de toneladas exportadas, el 22% fueron exportadas a Rusia, mientras que Nigeria, Arabia Saudita y Egipto muestran valores del 6 y 7% , Argelia y Canadá, 4 % aproximadamente.

En el caso del etanol, los destinos de las exportaciones cambian en comparación con el azúcar, ya que es Estados Unidos el mayor importador, seguido por los Países Bajos y posteriormente por países como Jamaica, El Salvador, Japón, Nigeria, India, Canadá, México, entre otros.

Brasil recogerá en la cosecha que comienza este año un récord de 664 millones de toneladas de caña, según una previsión de la Compañía Nacional de Abastecimiento (CONAB). Esta cosecha de caña de azúcar se verá beneficiada por el aumento de la productividad como por la expansión del área plantada. El área sembrada en Brasil con caña de azúcar aumentará 9% con respecto a la cosecha anterior de 2009-2010 y alcanzará más de 8 millones de hectáreas, de los cuales 4,4 millones se encuentran en Sao Paulo. A su vez, la productividad de los cañaverales brasileños alcanzará las 82 toneladas por hectárea.

Además se encuentra previsto que la cosecha del período 2010-2011 supere en 10% la recogida en el período 2009-2010, hasta ahora la mayor del país. Según este mismo organismo, el aumento de la producción refleja la entrada en operación de nuevas plantas (al menos diez en los últimos meses) para la producción de etanol de caña de azúcar, el combustible alternativo a la gasolina que abastece a la mayoría de los automóviles en el país y que Brasil quiere expandir a otras naciones.

Puede notarse entonces un potencial crecimiento de demanda y oferta de la industria de la caña, como consecuencia (por el lado de la demanda) del crecimiento de la flota de vehículos con motores *flex*, la existencia de nuevos productos (azúcar, etanol, bioelectricidad, bio-etileno y bio-hidrocarbonatos) y nuevos usos (ómnibus, aviones, motocicletas, bio-plásticos, diesel de caña y combustible de aviación), ampliación de uso de etanol en la industria química, expansión de uso de bioelectricidad, a un mayor reconocimiento de etanol de caña y aumento del consumo mundial. La mayor oferta puede entenderse como una consecuencia de la mayor competitividad del sistema productivo y mayor potencial de expansión, medido por la reducción de emisiones de gases (un 90% para Brasil con etanol de caña de azúcar en comparación con el 35% de Estados Unidos cuya materia prima es el maíz, y con la Unión Europea con etanol de sorgo y remolacha que presenta el 34% y 45% de reducción de emisiones respectivamente). También, la mayor productividad del etanol de caña de azúcar puede medirse observando que Brasil presenta un rendimiento de 7.000 litros por hectáreas, mientras que en los Estados Unidos es de 3.800 litros por hectárea y en la Unión Europea es de 2.500 (en el caso de etanol de sorgo) y 5.500 (en el caso de etanol de remolacha).

Si bien Brasil posee una extensión de 851 millones de hectáreas, la superficie cultivable es bastante menos que la mitad: 330 millones de hectáreas, de los cuales el 18% es utilizada para trabajos de agricultura. De este total, aproximadamente el 6% se utiliza para la siembra de soja, el 4% para maíz, , el 3% para caña de azúcar y el 2% para caña de azúcar destinada a la producción de etanol. Pero este monto del área cultivada con caña de azúcar, puede extenderse a 8% del total, lo cual significa un aumento de 65 millones de hectáreas, mientras que ahora son solo 8 millones de hectáreas.

---

Por todo lo mencionado, la perspectiva de expansión de producción para 2010 es de 605 millones de toneladas de caña de azúcar, 33 millones de toneladas de azúcar (10 para consumo interno y 23 para exportación), 26 billones de litros de etanol (23 para mercado interno y 3 para externo) y 1.800 Mw. de bioenergía, lo cual representa un 3% de participación en la matriz eléctrica brasileña de dicho energético.

Las perspectivas a cinco y diez años arrojan proyecciones de 829 y 1.038 millones de toneladas de producción de caña de azúcar, respectivamente, 41 y 45 millones de toneladas de azúcar, 47 y 65 billones de litros de etanol y 8.158 y 13.158 de Mw. lo que representará una participación de 11% y 14% en la matriz energética en 2015 y 2020, respectivamente..

### ***Café***

El café, como el cacao, solo crece en los países tropicales, por lo que su cultivo y su exportación solo tiene lugar en países en vías de desarrollo.

Tras haberse intentado el desarrollo de la producción de café en el norte del país, esta actividad se situó en el Sudeste de Brasil, expandiéndose por Paraná, contando actualmente con un área plantada de aproximadamente 2,2 millones de hectáreas.

Si bien Brasil es el mayor productor y exportador mundial de café (siendo los principales destinos de las exportaciones Estados Unidos, Alemania, Italia y Japón), nunca logró extender ese liderazgo al grano industrializado, debido a barreras externas e internas que persisten en algunos casos como ser mercados ricos que exigen de aranceles la importación de materias primas, pero gravan fuertemente los productos manufacturados. Es así que países europeos, como Alemania e Italia, se constituyeron en los mayores exportadores de café tostado con el grano importado de países tropicales.

Una excepción es el café soluble, del que Brasil consiguió ser el gran exportador, aunque pierde participación en el mercado internacional debido a que la Unión Europea impone un arancel.

### ***Soja***

Es el principal grano del agronegocio brasileño, siendo el país el segundo mayor productor de dicha oleaginosa. Hasta la década del 80, el cultivo de esta oleaginosa se concentraba esencialmente en la región sur del país, Río Grande do Sul, Paraná y Santa Catarina. Más recientemente, al ser un cultivo versátil que se adapta al suelo y al clima de diferentes regiones, la soja se esparció también por los estados de Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, y demás territorios del Nordeste.

De acuerdo a un informe presentado por la CONAB, la ampliación del área de siembra de soja ha sido consecuencia de un menor costo de producción por hectárea con relación al maíz y los bajos precios de este cereal. Además, el desarrollo del agronegocio se ve beneficiado por el incremento en los precios de los principales commodities agrícolas en el mercado internacional y la creciente demanda mundial derivada de la industria de biocombustibles, como se determinó anteriormente. Es por ello que el área sembrada de soja 2009/10 supera las 22 millones de hectáreas con un crecimiento de 2,9% a 4,7% con respecto al del ciclo anterior.

Según dicha institución, la cosecha de soja de Brasil 2009/10 fue estimada en poco más de 68 millones de toneladas, constituyéndose el estado de Paraná como el segundo mayor productor de granos con 14 millones de toneladas.

El comportamiento climático beneficia las labranzas, que a nivel país representan una productividad de 2.900 kilos por hectárea, aproximadamente. No obstante, las mayores productividades son observadas en los estados de Paraná, y en Mato Grosso do Sul con 3.100 Kgs / hectárea aproximadamente.

Brasil ha asumido en el último tiempo un liderazgo en el mercado internacional del complejo de la soja (granos, aceite y salvado).

Según el mismo organismo citado anteriormente, las exportaciones de granos de soja del primer semestre del 2010 fueron destinadas principalmente a China (16 millones de toneladas), a España y Países Bajos una suma alrededor de un millón para cada país,

seguido por Italia con 500 mil y Alemania y Japón con 340 mil toneladas cada uno. El total exportado alcanzó poco más de 29 millones de toneladas y representa un incremento del 11% con relación al ciclo anterior. Esto se encuentra fuertemente impulsado por la ampliación de la demanda de biodiesel.

En cuanto a las exportaciones de aceite de soja, China sigue siendo el principal destino para las exportaciones brasileñas del producto, comprando más de 550 mil toneladas, seguido por la India con casi 72 mil, mientras que Irán y Bangladesh rondan las 25 mil y 27 mil toneladas, respectivamente. El total de las exportaciones alcanza un nivel de 1.4 millones de toneladas.

En el caso de la harina y residuos de la soja, los Países Bajos son los destinos más importantes, seguidos por Francia, Tailandia, Alemania, España, Irán, Italia y Dinamarca, entre otros. El total exportado es de 13 millones de toneladas.

### **Maíz**

El cultivo del maíz se realiza en todas las unidades de la Federación, siendo los Estados de Paraná, Mato Grosso do Sul y Río Grande do Sul, tres de los seis que concentran el 78% de la producción nacional.

Este cultivo se encuentra muy tecnificado, exhibiendo notables aumentos en su productividad en las últimas campañas. No obstante, el área cultivada durante la primer y segunda cosecha de este año se estima que sea de aproximadamente 13 millones de hectáreas, pudiéndose observar una reducción de la superficie sembrada durante la primer cosecha en comparación con la del 2009 la cual ha sido consecuencia de menores precios a los esperados por los productores y a la escasez de lluvias en la región Nordeste durante la época de siembra. No ha sucedido ello en la región sur del país, donde pudo notarse un aumento en las hectáreas sembradas del 11% en Santa Catarina, 17% en Río Grande do Sul y 20% en Paraná, esperándose obtener una producción cercana a 4, 6 y 13 millones de toneladas, respectivamente.

Pese a todo lo anteriormente expuesto, la CONAB espera que la producción de maíz alcance las 54 millones de toneladas durante 2010 y que el monto de exportación ronde las 9 millones toneladas.

### **Arroz**

Río Grande do Sul es principal estado productor de arroz del país con un área disponible de poco más de 900 mil hectáreas, en las que se cosechan más de seis millones de toneladas. Por su parte, en Santa Catarina, segundo mayor productor nacional, se producen casi un millón de toneladas, ocupando la producción de este cereal un área de 150 mil hectáreas. Finalmente, Mato Grosso, principal productor de la región Centro Oeste, y tercer mayor productor nacional, tiene una cosecha de alrededor de 700 mil toneladas.

Como resultado, la producción nacional alcanzada ha sido de 11 millones toneladas con una productividad media nacional de 4 toneladas por hectárea,

Según CONAB, la exportación durante 2009/2010 será de 350 mil toneladas, menos de la mitad que el año anterior, mientras que el consumo interno se mantiene en 12,5 millones de toneladas, debiéndose importar 1 millón de toneladas.

### **Trigo**

Este cultivo tiene lugar principalmente en los estados de Paraná, Goias, Minas Gerais, Distrito Federal, Río Grande do Sul y Santa Catarina, pero debe aclararse que Paraná y Río Grande do Sul son los responsables, respectivamente, por el 50% y el 35% de la producción nacional.

De acuerdo a la CONAB, está previsto que el área sembrada en todo el país sea de 2 millones de hectáreas, mostrando una reducción con la cosecha del año pasado del 12% debido principalmente a que muchos productores migran a la siembra de avena, cebada y canela las cuales están presentando mejores condiciones en el mercado.

---

La productividad del trigo depende mayormente del clima, aunque también corresponde a la región donde sea sembrado, la variedad y al tipo de cultivo. En la región Sur, la media esperada para esta cosecha es de alrededor 2 toneladas/hectárea en Río Grande do Sul, y de 2,7 toneladas por hectárea en Paraná y Santa Catarina. La producción total ronda las 5 millones de toneladas.

### **Frutas**

Dentro de las frutas más producidas se encuentra la mandioca, la cual tiene lugar en los estados del centro y sur del país, destacándose Paraná y Río Grande do Sul.

Los productos a obtenerse a partir de este cultivo son la fécula (almidón): Fermentada (polvillo), "In Natura" y Modificada. De acuerdo a ABAM (Asociación Brasileira de Produtores de Almidón de Mandioca), la producción de almidón de mandioca tiene como mayor productor a Paraná, con 413.200 toneladas que representan el 71% del total producido, mientras que fue de 82.452 toneladas, lo cual representa el 14% en el estado de Mato Grosso do Sul, mientras que Santa Catarina produce 6.926 toneladas (1%).

Cultivada en suelos de baja a media fertilidad, se propaga mediante trozos de ramas con yemas, por lo que es importante disponer de excelentes plantas para multiplicar, ya que el potencial de producción se transmite, dependiendo entonces del manejo del cultivo, el éxito o fracaso de la producción. Es una planta que responde a cambios en las características del suelo y ambiente, adaptándose a déficit hídricos y de nutrientes y, en condiciones óptimas, aumenta notablemente su producción, cuando tiene disponibilidad de la genética necesaria para ello.

La harina de mandioca es muy utilizada para la alimentación de animales en Europa y Estados Unidos, por lo que el comercio exterior es realizado con países como Portugal, Estados Unidos, Uruguay, Japón, Sudáfrica, España, Canadá, y otros. En el caso de la fécula de mandioca, los países importadores la utilizan para fines metalúrgicos, químicos, farmacéuticos, alimenticias y petrolíferos, entre otros. Dichos países son Venezuela, Sudáfrica, Colombia, Estados Unidos, Chile, Uruguay, Canadá, etc

Los mayores productores de mandioca en el mundo son Nigeria, Brasil, República de Congo, Tailandia e Indonesia, pero se presenta un potencial enorme en el área frutal, con plenas condiciones de ampliar la participación del mercado internacional.

### **Algodón**

Las plantaciones de algodón se dan en la región Noreste y centro Sur del país, teniendo fechas diferentes ya sea para la plantación y colecta del producto. En el caso de los países de la región primero mencionada, la plantación se realiza durante todo febrero, con posibilidad de enero y marzo, mientras que la colecta es en Junio, Julio y Agosto. En los estados del centro y sur, la fase inicial se realiza durante diciembre y enero mientras que la fase final tiene lugar desde mayo a julio.

Las plantaciones de algodón han estado creciendo especialmente en estados como Mato Grosso do Sul, debido a la existencia de un alto grado de tecnología, lo cual hace que la producción de algodón presente muy buenos resultados en términos de producción y productividad, convirtiéndose este Estado en el mayor productor nacional.

Existen dos tipos de productos, el algodón en carozo, cuya producción estimada para el año en curso es de tres millones toneladas aproximadamente y el algodón en pluma, cuya producción se estima será de poco más de un millón de toneladas. En ambos casos, se presenta una disminución con respecto al año anterior, debido a reducciones en las superficies plantadas en el Noreste del país y a factores climáticos desfavorables en la zona sur.

En cuanto al algodón en carozo, el estado de Mato Grosso do Sul posee 39 mil hectáreas de un total de 292,3, 41,3 hectáreas menos sembradas que durante el 2009.

---

Como consecuencia de ello, de Paraná se obtienen 200 toneladas con una productividad de 2.051 kgs/ha, mientras que en Mato grosso do Sul se obtienen 3.690 kgs/ha, (142,4 mil toneladas) para obtener un total estimado del país de 1085,7 toneladas.

En cuanto al algodón en pluma, Paraná presenta (con las mismas superficies definidas anteriormente) una productividad esperada de 779 kg/ha, por lo que se obtendría también 100 toneladas de producción, mientras que en el caso de Mato Grosso do Sul, los números difieren considerablemente siendo la productividad de 1.439 kg/ha, y la producción de 55,5 mil toneladas de un total de 425,3 en todo el país.

En el caso de carozo de algodón, Paraná tiene un productividad de 1.272 con una producción de 100 toneladas, mientras que Mato Grosso do Sul presenta una productividad de 2.251 kg/ha con una producción de 86,9 de un total de 660,4 toneladas.

De acuerdo a datos obtenidos de Conab, la exportación de algodón en pluma para el periodo 09/10 alcanzaría las 400.000 toneladas, siendo el consumo interno de 1 millón por lo que deben importarse 70.000 toneladas. Debe destacarse que esta exportación es menor a la de los últimos dos años cuyos valores eran de 532.000 tn durante 2008 y 504.000 tn durante 2009, mostrando una tendencia a la baja relacionada directamente con una menor producción y no con un mayor consumo interno.

#### *b) Sector Ganadero*

##### ***Producción bovina***

Los estados que mayormente comercializan dicho producto son los del Sur del país, especialmente Río Grande Do Sul, el cual presenta una producción ganadera muy importante en cuanto a cantidad y calidad, siendo la carne vacuna una de las más reconocidas en el mercado local y extranjero.

Brasil es el mayor exportador mundial de este producto y se prevé para el 2010 un aumento interanual de al menos un 10% en volúmenes y valores, según la Abiec (Asociación Brasileña de Industrias Exportadoras de Carne).

Si bien Rusia siguió siendo el principal destino de la carne fresca brasileña, el mayor crecimiento para un solo importador en el periodo fue registrado por Irán. La exportación a Europa, mientras tanto, aumentó un 17 por ciento en el primer bimestre, a 8.600 toneladas.

De acuerdo con el Ministerio de Agricultura brasileño, la producción de carne aumentó un 49%, registrando las exportaciones una suba del 113,9%.

##### ***Producción porcina***

Brasil presenta un consumo "per capita" de aproximadamente 12,8 kg/año y es un importante productor mundial de este tipo de carne. La mayor parte de la producción de cerdos se concentra nuevamente en la Región Sur del país, en los estados de Santa Catarina, Río Grande del Sur y Paraná,

Las exportaciones brasileñas de cerdo han tenido un importante crecimiento durante los últimos años, debido a la excelente competitividad de nuestro producto en el exterior.

Hasta 2008, Rusia era uno de los principales importadores de cerdo brasileño, recibiendo un 42% de total. Esta dependencia de las compras rusas fue mayor en el pasado, cuando llegó a constituir un 75% de las exportaciones, presentándose una reducción de esta dependencia como consecuencia de la búsqueda de nuevos mercados. El conjunto de los países a los cuales se exporta esta entonces determinado por Rusia, Hong Kong, Ucrania, Singapur, entre otros.

La buena calidad del producto y el bajo costo, fueron los principales factores del aumento de la exportación ( de 316%, un promedio de 39,5% por año), la cual se diversificó en 70 países, siendo la principal causa del aumento de la producción.

---

De acuerdo con el Ministerio de Agricultura brasileño, la producción porcina se incrementará desde los 3,05 millones de toneladas obtenidos durante 2008 hasta 4,3 millones toneladas en 2018, con un aumento del 38,7%. Por su parte, las exportaciones aumentarán un 126% para alcanzar las 1,2 millones toneladas en 2018.

### ***Producción avícola***

La Industria Frigorífica reúne más de 45 grupos empresariales los cuales son responsables por la gran parte de la industrialización avícola en el país.

En términos de tecnología de producción, la avicultura brasileña tiene predominio de los sistemas integrados de producción y es de las más modernas. El Material Genético presenta excelentes índices de productividad y tiene incidencia en la calidad del producto final.

En este caso, el consumo "per capita" es de alrededor de los 26 kg/año, y Brasil también se ubica como uno de los más importantes productores y proveedores de carne de pollo del mundo. La producción e industrialización de pollos vuelve a situarse en la parte sur del país, al igual que sucede con la producción porcina.

La diferencia existente es en cuanto a los mercados principales con los que se comercializa, que en este caso son países Asiáticos, Europeos y del Mercosur.

Santa Catarina es el segundo mayor productor brasileño y exportador de porcinos y pollos, debiéndose el éxito de estas actividades a un eficiente sistema de integración entre empresas agroindustriales y productores rurales.

Se espera también un aumento en la producción de carne de aves y la exportación de las mismas, según lo declarado por el Ministerio de Agricultura brasileño.

### ***Cueros***

La actividad tiene previsto una recuperación de las exportaciones durante el 2010, ya que en el primer semestre del año, las ventas al exterior ascendieron un 77,5% más que el mismo período en 2009, pero 18,2% menos en comparación con 2008. Cabe destacar igualmente que la recuperación en volumen es menor que en ingresos.

De acuerdo con la Asociación de las Industrias de Curtiembre del Río Grande do Sul (AICSul), Estados Unidos, Italia, China, Hong Kong y México son los principales importadores del cuero brasileiro.

### ***Maquinaria agrícola***

La agricultura en el mercado brasileño adquiere cada vez más importancia para su economía. Gran parte de esta actividad y, en particular, más de la mitad de las exportaciones de productos derivados de los agronegocios, provienen de los estados sureños de Sao Paulo, Paraná y Río Grande do Sul.

Los productos inscriptos en las posiciones arancelarias analizadas son utilizados en las actividades agrícolas del mercado brasileño, siendo generalmente fabricados por industrias ubicadas en el sur y sudeste del Brasil (Estados de Sao Paulo y río Grande do Sul) y distribuidos por empresas regionales y nacionales.

Una de las mayores y tradicionales fábricas que produce varios tipos maquinaria e implementos agrícolas, ubicada específicamente en el Estado de Ceará, es responsable por la fabricación de equipos agrícolas y que atiende al mercado regional.

El mercado objetivo de estos artículos se está nuevamente reactivando gracias al precio del petróleo, el etanol de caña de azúcar y el alto valor de los commodities internacionales (soja, maíz), que constituyeron un fuerte aumento de la demanda que hoy se refleja en las fábricas y en las ferias del sector.

Los fabricantes de máquinas agrícolas, que en los últimos años vieron como sus negocios sufrían una fuerte caída en las ventas, en algunos casos del 40%, esperan consolidar en 2009 la recuperación iniciada en 2007. El sector estima que el buen rendimiento esperado por los agricultores para la cosecha estimule la compra de tractores y cosechadoras.

---

Cabe destacar que durante la pasada crisis, el segmento de las cosechadoras fue uno de los que más sufrieron el brete agrícola cuando su promedio de ventas anual de 5.000 unidades cayó a 1.000 equipos durante el 2006.

La industria local produjo durante el 2007 un total de 65.000 unidades de maquinaria agrícola y 40.000 en el transcurso del primer semestre del 2008. Los principales artículos manufacturados fueron los tractores de ruedas (50.700 unidades); le siguieron en importancia las cosechadoras (5.100 equipos) y las retroexcavadoras (4.000 unidades).

Debido a la alta rivalidad que presenta el sector a nivel internacional, las empresas locales buscan nuevos paradigmas para el padrón gerencial y operacional; además de la absoluta atención del consumidor como principal agente que define los modelos de calidad. Procuran continuamente la reducción de costos, sea para la racionalización de los procesos o para el incremento del rendimiento.

Entre los principales competidores nacionales como internacionales presentes en el mercado se destacan AGCO (con sus marcas AGCO; Agco-Allis de Argentina, Massey Ferguson y Valtra), Agrale y Caterpillar, empresa que produce motoniveladoras, tractores de orugas, retroexcavadoras, compactadoras, escavadoras hidráulicas y equipos generadores. También se distinguen CNH con sus marcas Case y New Holland que ofrece tractores de ruedas y orugas, cosechadoras, escavadoras, motoniveladoras y retroexcavadoras; JATCO; John Deere; Valtra y Volvo. Hoy, John Deere lidera, desde Brasil, el mercado de cosechadoras en Venezuela, Argentina, Uruguay y Paraguay. Por su parte, el mercado de cosechadoras es liderado por Case/New Holland y John Deere. En tractores el mercado es liderado por AGCO con Massey Ferguson y Valtra (45% del mercado) y John Deere está tomando fuerte protagonismo en los últimos años.

Las perspectivas del sector hacia 2009 consisten en alcanzar las 40.000 unidades vendidas; la misma cantidad que la suma de los años 2002-2004. Esta expectativa de firme recuperación se refleja en los nuevos proyectos presentados por John Deere que reinició a mediados de 2007 la fabricación de tractores en el Estado de Rio Grande do Sul.

Por otra parte, el estudio da cuenta que tanto las cosechadoras como los tractores vieron crecer sus ventas tanto en Brasil como en el resto del mundo. El mercado de tractores se reactivó por varias causas, pero el aumento en la producción de la caña de azúcar, el limón y la naranja fueron determinantes del mismo; indudablemente, el aumento del valor de los commodities y el petróleo es una realidad que también contribuyó mucho al crecimiento del mercado.

Durante el primer semestre del 2008 la tendencia de consumo de las unidades vendidas se distribuye de la siguiente manera: tractores de ruedas, 79%; cosechadoras, 8%; retroexcavadoras, 8%; sembradoras motorizadas, 4%; y tractores de orugas, 1%.

Es imprescindible destacar que las empresas nacionales poseen una amplia financiación para sus productos. De hecho, el BNDES ofrece un gran número de beneficios para compañías brasileñas a través de su programa de financiamiento industrial FINAME; el que posee una sección especial para préstamos destinados a maquinaria agrícola.

El antedicho financiamiento subsidiado es para la compra de equipamiento y maquinaria nueva fabricada localmente. FINAME puede solventar hasta el 90% del valor de las unidades adquiridas por pymes, y hasta el 80% de las demandadas por las demás empresas.

El leasing o contrato de alquiler con derecho de compra, es el instrumento mediante el cual, el arrendador traspasa el derecho a usar un bien a cambio del pago de arrendamiento durante un plazo determinado, al término del cual, el arrendatario tiene la opción de comprar el bien arrendado pagando un precio determinado, devolverlo o renovar el contrato. Esta transacción, como herramienta alternativa de financiamiento bancario para las pymes, encabeza, entre otros, la política crediticia brasileña.

---

Otra característica que reviste importancia sobre los precios es que en promedio la misma máquina fabricada en Brasil llega al producto brasileño un 40% más cara en dólares que el valor al que se vende la misma máquina en Argentina; eso le otorga al fabricante argentino una ventaja competitiva muy importante respecto al producto brasileño.

La mayor parte del equipamiento agrícola vendido en Brasil se realiza a través del crédito administrado por las compañías de maquinarias locales. El plazo del financiamiento suele ser entre 4 o 5 años, independientemente sea ofrecido en reales o dólares estadounidenses.

En cuanto a la distribución de productos, se puede destacar que gran parte de los canales de comercialización están controlados por unas pocas empresas, especialmente por las internacionales quienes poseen una red de distribuidores exclusivos con sus marcas. Entre los canales de distribución tradicionales, se encuentran: i) directo del fabricante; mayorista, importador, distribuidor; concesionarios oficiales, donde se comercializan los equipos y ciertos accesorios o repuestos; consignatarios; y corredores, agentes o representantes.

En adición a los canales citados, otra buena vía para difundir las mercancías son las Ferias y Eventos Sectoriales, entre las que se destacan la EFAPI y AGRISHOW.

Un informe del Ministerio de la Producción de la Provincia de Santa Fe, daba cuenta de que Rio Grande do Sul es el principal polo productor de máquinas e implementos agrícolas de Brasil. Es también responsable por cerca del 60% de la producción nacional, 68,3% del volumen de exportaciones, 70% de la producción de cosechadoras y por más del 50% de la fabricación de tractores.

Por su parte, la Región Noroeste del Estado concentra casi 300 empresas del sector, que generan más de 15 mil puestos de trabajo.

En el Estado gaúcho, el 96% del sector metalmecánico está compuesto por micro y pequeñas empresas. La producción gaúcha se dedica principalmente a los segmentos automotores y de implementos agrícolas. La región posee el mayor polo del continente sudamericano en la producción de ómnibus, implementos viales y camiones fuera de carretera.

Río Grande do Sul, actualmente, cuenta con 13 ensambladoras, 20 sistemistas, 7.292 reventas de vehículos y autopartes, 25 fabricantes de implementos viales, 600 empresas participantes de la cadena automotriz (de las cuales 77% son de micro y pequeño porte) y 300 industrias de autopartes, con más de 3,35 millones de vehículos en circulación.

El sector automotor gaúcho tiene una facturación anual de US\$ 4,5 mil millones y mantiene 65,5 mil empleos industriales directos. Los grandes polos están localizados en los siguientes municipios: Canoas (AGCO), Caxias do Sul (Agrale, International, Volare), Gravataí (General Motors), Horizontina (John Deere) y Santa Rosa (AGCO, Volvo). El sector automotor de Caxias do Sul, por sí solo, está compuesto por 540 empresas, emplea 21 mil personas y genera una facturación anual de US\$ 2,4 mil millones de dólares. Río Grande do Sul es responsable por 40% de la producción nacional de camiones y chasis de ómnibus.

### ***Plásticos***

El sector plástico de Rio Grande do Sul se encuentra compuesto por aproximadamente 600 industrias, responsables por 24 mil puestos de trabajo. De estas empresas, el 87% emplea hasta 99 trabajadores. La mayor parte de ellas está concentrada en las regiones del Vale dos Sinos (Novo Hamburgo), Sierra (Caxias do Sul) y Metropolitana (Porto Alegre, Canoas, São Leopoldo, Cachoeirinha).

La producción diversificada atiende a los segmentos de calzados, embalajes rígidos y flexibles, utilidades domésticas, juguetes, componentes técnicos (piezas y partes para la industria automotriz, informática, de telecomunicaciones, máquinas e implementos agrícolas, electro-electrónica, electrodomésticos, muebles, etc.), construcción civil, agricultura e industria mueblera.

---

La industria brasileña de transformación de plásticos representa el 1,5% del PIB nacional, con gran potencial en el mercado automotor y de electroelectrónica, y además es una industria que se orienta al comercio exterior.

El mercado está dividido en embalajes (42%), construcción civil (10%), descartables (11%), componentes técnicos (11%), sector agrícola (9%), utilidades domésticas (5%), calzados (3%), laminados (1%), juguetes (1%) y otros (7%).

### ***Autopartes***

El sector de autopartes forma parte de la cadena productiva del sector automovilístico, y su desempeño está estrechamente vinculado a este. La industria de autopartes y la de fabricantes de vehículos son diferentes, en número de fabricantes y en el tamaño de las empresas y de su estructura de capital. El sector de autopartes es menor que el de fabricantes de vehículos, pero comparten intereses comunes. El sector de autopartes es habitualmente sometido a las exigencias de su principal cliente, que a su vez enfrenta las reglas del juego de un mercado globalizado extremadamente competitivo e innovador. El desafío de los fabricantes de autopartes es acompañar lo último en tecnología del sector automovilístico, no obstante operen en un mercado donde predominan pequeñas y medias empresas.

La industria automovilística brasileña tuvo un gran crecimiento, resultado de la llegada de innumerables nuevos fabricante de vehículos, que producen para el mercado interno y para la exportación. Esto llevó al segmento de autopartes a pasar por profundas transformaciones. Antes extremadamente pulverizada, la industria fue concentrándose a partir de incorporaciones, fusiones, joint-ventures etc. Surgieron entonces grandes empresas, con predominio de capital multinacional. Esa concentración fue inevitable pues las pequeñas empresas de capital nacional enfrentaron serios problemas para negociar con el nuevo modelo de producción automovilística, con un "mix" extenso de productos e intensas innovaciones en los mismos. De esa dificultad enfrentada por la industria nacional, surgieron grandes grupos internacionales, que pasaron a dominar el mercado.

Los fabricantes de vehículos tuvieron que someterse a una profunda reestructuración productiva, horizontalizando su producción, con el consecuente aumento en la demanda de autopartes, que pasaron a ser adquiridas en el mercado de proveedores específicos. Ese movimiento transfirió para los fabricantes de autopartes la responsabilidad de producir equipamientos con intensiva tecnología electrónica e informática, muchas veces inaccesibles a la pequeña industria nacional.

La gran mayoría de las plantas de autopartes está localizada cerca de los fabricantes de vehículos, vale decir que está concentrada en la región sudeste del país. No obstante formen parte de la misma cadena productiva, las condiciones de trabajo, los niveles salariales, e inclusive las relaciones sindicales son muy difíciles y diferentes de las encontradas en los fabricantes de vehículos.

El sector de autopartes, junto con el de fabricantes de vehículos, son los segmentos más importantes del Complejo Automovilístico. Por ser una industria complementaria a la automovilística, la de autopartes reacciona a las oscilaciones económicas y de mercado, de la misma manera que los fabricantes de vehículos. Sin embargo, son estructuras de segmentos de mercado diferentes. Mientras que los fabricantes de vehículos son grandes empresas multinacionales y operan en condiciones típicas de oligopolio, las empresas de autopartes son mayores en cantidad y menores en tamaño, caracterizando una relación de mercado más competitiva. Es un sector "formado por empresas muy heterogéneas en términos de capacitación tecnológica, gestión y estándares de calidad y productividad". Esa diferencia de estructuras condiciona las relaciones entre los dos segmentos, con nítidas ventajas para los fabricantes de vehículos. Esto se da en la formación de precios, en las condiciones de comercialización, en exigencias de estándares, calidad etc.

Siguiendo los pasos de los fabricantes de vehículos, pero de manera menos homogénea, el sector de autopartes también pasó por una importante reestructuración

---

productiva. Eso fue, evidentemente, en razón de nuevas exigencias de los fabricantes de vehículos. Las nuevas fábricas, los nuevos fabricantes, los nuevos modelos, y la frecuencia de los lanzamientos, demandaron de los autopartistas una rápida adaptación a las exigencias de los fabricantes de vehículos. Componentes con mayor tecnología y microelectrónica, pasaron a ser producidos por los autopartistas, alterando la tecnología de producción, de los productos y de la estructura de capital de las empresas.

El proceso de horizontalización de la producción por parte de los fabricantes de vehículos fue decisivo para reestructurar las empresas del sector, que fueron obligadas a absorber tecnología para habilitarse como proveedoras. Dejaron de producir solo piezas y componentes, para fabricar sistemas completos ya montados, a ser instalados en los vehículos.

Las empresas nacionales comenzaron a asociarse con extranjeras, para tener acceso a la tecnología de proveedores ya presentes y conocidos en el mercado mundial. Posteriormente, fueron instalándose en el país - en terrenos de los fabricantes - nuevas unidades de proveedores mundiales vinculados con el desarrollo de vehículos, que comenzaron a proveer esos sistemas.

Esas grandes empresas de autopartes, principalmente las que producen sistemas completos (llamadas "sistemistas"), constituyeron un grupo exclusivo de proveedores de primera línea, que se abastecen de otras empresas menores, las de segunda y tercera líneas. Se creó así dentro de la cadena productiva del complejo, una relación más extensa y horizontal, una forma jerarquizada donde pequeños proveedores atienden a las grandes empresas que producen sistemas completos que, finalmente los proveen a los fabricantes de vehículos. Las principales características de las empresas que son proveedoras de primera línea son las siguientes:

- existen pocas empresas nacionales, las cuales están presentes a través de asociaciones con empresas extranjeras;
- hubo un significativo aumento de nuevas empresas en el país, principalmente para atender a los nuevos fabricantes de vehículos;
- los grandes proveedores mundiales están presentes en el país;
- los fabricantes de vehículos trabajan con proveedores exclusivos para determinadas piezas o sistemas.

Ese tipo de relación comercial llevó a las empresas fabricantes de vehículos a disminuir el número de proveedores, y a introducir el sistema de módulos en el proceso de fabricación y montaje de los vehículos, lo que redujo la cantidad de componentes fabricados. Las empresas fabricantes de vehículos pasaron entonces a operar con pocos proveedores clave.

A continuación, el Cuadro 1 presenta los principales proveedores de módulos y de sistemas, que por lo tanto son proveedores de primera línea.

<b>CUADRO 1</b> <b>Principales Proveedores de Módulos y de Sistemas Industria de Autopartes</b> <b>Empresa</b>
--

Arteb Hella	Módulo Frontal
Vallourec	Montaje del Módulo de Suspensión
VDO	Tablero de Instrumentos
Siemens	Sistemas eléctricos y de Iluminación
Delphi	Suspensión delantera y trasera
SAS	Montaje de <i>cockpit</i>
Eaton	Sistema de dirección
Sommer Alliberti	Tableros instrumentos y revestimientos
Brose	Módulos de puertas
Dana	<i>Rolling chassis</i>
Lear	Asientos
Johnson Controls	Asientos
KoyoSMI Perdiel	Montaje de dirección
Krupp Metalúrgica	Ejes y cuadro auxiliar
Thera	Estampados de carrocería

Fuente: BNDES/ASOCIACIÓN BRASILEÑA DE LA INDUSTRIA DE AUTOPARTES – ABIPEÇAS, 2006  
Elaboración: DIEESE, Subsección –CNTM 2007

Para atender a los nuevos conceptos de producción de los fabricantes de vehículos, además del ingreso de fabricantes mundiales, estos fortalecieron sus estructuras. Varios ya estaban en el país, y ampliaron sus líneas de actuación, consolidándose en nuevos espacios, es decir en el interior de las empresas fabricantes de vehículos. La Tabla 1 informa sobre la nueva estructura de capital presente en la industria de autopartes. En esta nueva configuración de la propiedad empresarial del sector, los EE.UU. y Alemania fueron quienes más espacio perdieron.

**TABLA 1 – Capital fijo, Facturación e Inversiones – Participación Nacional y Extranjera  
Brasil (1995/2005)**

Año	Nacional			Extranjera		
	Capital	Facturación	Inversión	Capital	Facturación	Inversión
1995	51,9%	52,4%	52,0%	48,1%	47,6%	48,0%
2005	20,8%	12,3%	23,1%	79,2%	87,7%	76,9%

Fuente: BNDES, 2005

Elaboración: DIEESE, Subsección – CNTM 2007

Estados Unidos tenía, en 1995, 31,6% de la participación extranjera, porcentaje que disminuyó para 25,6% en 2005. Alemania, para el mismo periodo, redujo su participación de 33,1% para 23,9%. Por otro lado, hubo 2 países que aumentaron su participación: España e Italia. El primero pasó a tener 7,6% y el segundo 7,1%.

**CUADRO 2 – Cambios en el Cuadro de Proveedores – Sector de Autopartes  
1996-1999**

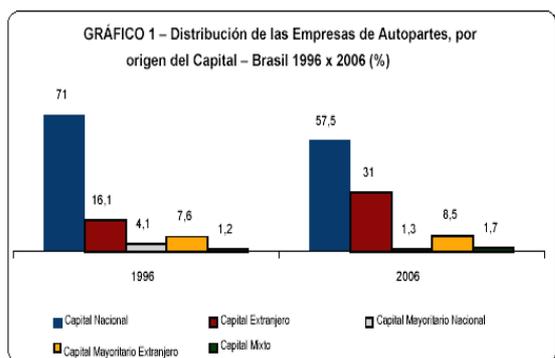
Producto	Fabricantes (1996)	Fabricantes (1999)
Estampados de Carrocería	Fabricantes de vehículos	<u>Thera, Aethra, Benteler, Stola</u>
Asientos	Fabricantes de vehículos, Keiper Recaro	<u>JCI, Lear, Faurecia</u>
Frenos y Material de Fricción	Frenos Varga, Allied Signal, ITT, Bendix, Fras-le, Cobreq	<u>Lucas Varga/TRW, Bosch, ITT Teves, Fras-le, Master, Cobreq</u>
Escapes	Cofap, Arvin, Mastra, Kadron, Wiest, Sicap, Maio Gallo	<u>Arvin, Tenneco/Monroe, Walker, Gillet, Wiest, Sicap</u>
Tableros de Instrumentos	Fabricantes de vehículos, Plaspar	<u>Siebe, Magnetti Marelli, Delphi, Visteon, Sommer Aliberti, Interni</u>
Amortiguadores	Cofap, Nakata, Monroe	<u>Magnetti Marelli, Dana, Tenneco Monroe</u>
Caja de Dirección	TRW, ZF, DHB	<u>TRW, ZF, DHB, Gamesa, Koyo</u>
Caja de Cambios	Fabricantes de vehículos, ZF, Eaton, Clark	<u>ZF, Eaton, Allison</u>
Ejes, semi-ejes y cardanes	Krupp, Rockwell, Iochpe Maxion, Cinpal, Sifco, Albarus	<u>Krupp, Rockwell, Maxion Chassis, Cinpal, Acesita, Dana, Vallourec</u>
Anillos, pistones y cojinetes	Cofap, Metal Leve, Albarus, Centrinel	<u>Magnetti Marelli, Mahale, Dana</u>
Radiadores	RCN, Colméia, Bongotti, Visconde	<u>Behr, Modine, Valeo</u>
Baterías	Microlite, Moura, Durex, Delco	<u>Delco, JCI, Enermax, Yuasa, Moura</u>
Componentes Eléctricos	Bosch, Wapsa, Siemens, Delphi, Visteon, VDO	<u>Bosch, Wapsa, Siemens, Delphi, Visteon, VDO, Valeo</u>
Cubiertas para Autos	Goodyear, Pirelli, Firestone	<u>Goodyear, Pirelli, Firestone, Michelin, Continental</u>

Fonte: SINDICATO NACIONAL DA INDUSTRIA DE COMPONENTES PARA VEICULOS AUTOMOTORES – SINDIPEÇAS /BNDES  
Elaboración: DIEESE, Subsección – CNTM 2007

El Cuadro 2 ilustra en que manera se alteró la participación de empresas nacionales para extranjeras, según indicaba la Tabla 1.

Entre 1996 y 1999 hubo un movimiento muy fuerte de fusiones, adquisiciones y *joint-ventures*, alterando la propiedad y la gestión de las empresas proveedoras de autopartes. Hasta ahora, ese escenario es el que predomina. La razón de la reestructuración del sector no fue solamente por necesidad de incorporar tecnología para proveer componentes electrónicos, cada vez más presentes en los autos. En algunos casos, ya existía una participación de capital extranjero, pero hubo nuevas adquisiciones. Por ejemplo, en empresas familiares, sólidas en el mercado, donde problemas sucesorios determinaron esos cambios.

Empresas con participación en el mercado nacional y que también exportaban, pasaron a tornarse interesantes para los capitales extranjeros (Gráfico 1). También fueron adquiridas empresas que fabricaban piezas importantes para la producción de módulos. A medida que las exigencias de calidad y de estandarización se tornen más rígidas, la tendencia es que las empresas multinacionales participen también en el mercado de los proveedores de segunda y tercera líneas. Es importante mencionar el cambio en el control del capital, el aumento de la línea de productos ofrecidos y la mayor cantidad de productores.



Fuente: SINDICATO NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE COMPONENTES PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES – SINDIPEÇAS /BNDES

Elaboración: DIEESE, Subsección – CNTM 2007

Las empresas cuyos nombres están subrayados, están bajo control accionario extranjero. La reestructuración verificada en el sector en tiempos recientes, puede ser resumida de la siguiente manera:

- ♦ reducción de proveedores directamente relacionados con los fabricantes de vehículos;
- ♦ salida del mercado de un grupo de empresas;
- ♦ reorganización societaria;
- ♦ realización de asociaciones y acuerdos de tecnología;
- ♦ adquisición y fusión de empresas;
- ♦ entrada en el mercado de fabricantes extranjeros;
- ♦ aumento de las líneas de producción en las empresas ya instaladas.

Con relación a la facturación, los autopartistas presentaron ciertas oscilaciones en el transcurso del tiempo. Entre 1996 y 2003, la facturación tuvo una caída del 17%. Entre 2003 y 2006, hubo un incremento de 123% en la facturación. La participación de las exportaciones en la composición de las ventas, tuvo una variación menor en el período. Aumentó de 14,6% en 1996, para 20,9% en 2006. La Tabla 2 muestra ambas informaciones.

Como era de esperarse, la evolución de la facturación del sector de autopartes está estrechamente vinculada con la facturación de las empresas fabricantes de vehículos.

**TABLA 2 – Facturación Total y Participación de las Exportaciones – Sector de Autopartes Brasil (1996 a 2006)**

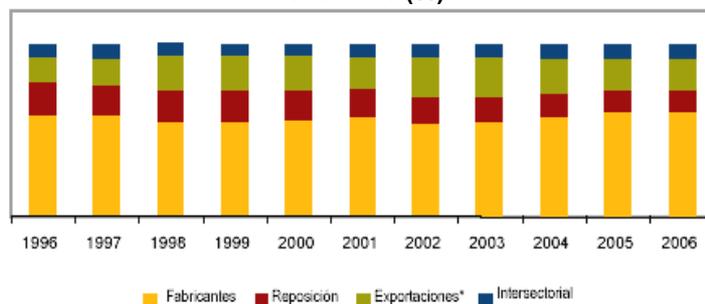
Año	Facturación(US\$ Millones)	Participación de las Exportaciones en la Facturación (%)
1996	16.122	14,6
1997	17.458	14,7
1998	14.853	17,0
1999	11.213	20,7
2000	13.309	20,0
2001	11.903	18,8
2002	11.309	23,1
2003	13.330	23,5
2004	18.549	20,9
2005	25.263	18,7
2006	29.800	19,0

Fuente: SINDICATO NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE COMPONENTES PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES – SINDIPEÇAS Desempeño del Sector de Autopartes • São Paulo 2007  
Elaboración: DIEESE, Subsección- CNTM, 2007

Sin embargo, las estadísticas de exportaciones del sector no oscilan en la misma dirección de la facturación. Esto porque la mayor parte de la producción es consumida internamente, atendiendo a la demanda de los fabricantes de vehículos (que absorben, en promedio, 58% de la producción) y al mercado de reposición (absorbe un 15% de la producción, en promedio). Así, ese aumento de la facturación se traduce en un crecimiento de la actividad económica en la industria

automovilística, pero con escasa participación en el mercado de exportación (Gráfico 2).

**GRÁFICO 2 – Distribución de Autopartes por destino  
1996-2006 (%)**



Nota: \*Exportaciones directas (hechas por fabricantes de autopartes)  
Fuente: SINDICATO NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE COMPONENTES PARA VEHÍCULOS  
AUTOMOTORES – SINDIPEÇAS Desempeño del Sector de Autopartes • São Paulo 2007  
Elaboración: DIEESE – Subsección - CNTM 2007

En suma, la industria de autopartes y la automovilística son complementarias, y siempre se caracterizaron por la heterogeneidad en términos de tamaños de empresas, gestión, tecnología y capacidad financiera. A partir de mediados de la década de 1990, el sector comenzó a vivir una profunda transformación, con reestructuraciones tanto en sus áreas administrativa y productiva, como en la propiedad y en el control accionario de las empresas. Esos cambios se dieron durante un periodo de apertura económica y comercial del país, y de la llegada de muchos otros nuevos fabricantes de vehículos a nuestro país. La necesidad de adaptarse para atender a la nueva demanda, fue lo que provocó esas transformaciones.

La característica principal de la reestructuración, además de la tecnológica, fue que hubo una transferencia de propiedad de las empresas. Adquisiciones y fusiones, además de la llegada de empresas extranjeras, dieron una nueva configuración al sector, ahora en condiciones de atender a las necesidades de los nuevos fabricantes de vehículos, en un mercado más competitivo y abierto a importaciones y exportaciones. En ese contexto, las empresas nacionales pasaron a tener un papel menos importante, pues se tornaron proveedoras de segunda y tercera línea de las grandes empresas del sector.

Todo ese nuevo diseño de la situación, llevó a un importante aumento de productividad que, en el aspecto de la facturación por trabajador, triplicó en los últimos diez años. La reorganización del trabajo en espacios de los fabricantes de vehículos, con los proveedores instalados dentro de las fábricas, entregando sistemas y módulos completos para el montaje de vehículos, en un sistema *just-in-time*, alteró la verticalidad de la producción, proporcionando un gran aumento de la misma y por lo tanto, de la eficiencia.

### ***Anexos sector de Autopartes***

- A. Principales países de origen de las importaciones brasileras de autopartes (2000 x 2007 x 2008)
- B. Principales autopartes importadas (2000 x 2007 x 2008)
- C. Principales autopartes exportadas (2000 x 2007 x 2008)

A. Principales países de origen de las importaciones brasileiras de autopartes  
(2000 x 2007 x 2008)

En US\$ FOB

Rank 2008	País	2000	%	2007	%	2008	%	Variac. 08/00 (%)
1	Alemania	828.388.946	19,54	1.660.366.263	18,02	2.402.666.546	19,05	190,04
2	Japón	523.465.368	12,34	1.302.879.265	14,14	1.833.194.324	14,54	250,20
3	Estados Unidos	810.733.334	19,12	1.267.414.709	13,75	1.551.262.492	12,30	91,34
4	Argentina	545.949.167	12,87	1.025.413.992	11,13	1.274.707.682	10,11	133,48
5	Francia	265.877.006	6,27	773.798.867	8,40	890.910.499	7,07	235,08
6	Italia	386.932.523	9,12	577.857.402	6,27	872.611.438	6,92	125,52
7	China	20.187.732	0,48	345.588.877	3,75	630.954.033	5,00	3.025,43
8	Suecia	153.942.771	3,63	374.313.942	4,06	474.527.812	3,76	208,25
9	Tailandia	8.374.700	0,20	192.561.338	2,09	397.336.125	3,15	4.644,48
10	España	64.842.575	1,53	231.091.811	2,51	272.525.449	2,16	320,29
11	México	117.610.582	2,77	185.345.674	2,01	240.530.173	1,91	104,51
12	Reino Unido	145.591.199	3,43	213.299.246	2,31	230.151.392	1,83	58,08
13	República Checa	5.265.405	0,12	124.493.405	1,35	152.409.286	1,21	2.794,54
14	Corea del Sur	23.736.218	0,56	79.723.792	0,87	139.349.144	1,11	487,07
15	Suiza	22.052.758	0,52	118.864.720	1,29	126.499.306	1,00	473,62
16	India	4.717.911	0,11	56.853.136	0,62	88.524.649	0,70	1.776,35
17	Turquía	10.623.349	0,25	48.177.153	0,52	87.597.982	0,69	724,58
18	Sudáfrica	6.332.458	0,15	43.720.763	0,47	80.665.960	0,64	1.173,85
19	Indonesia	6.332.458	0,15	48.379.953	0,52	79.688.115	0,63	1.158,41
20	Bélgica	29.145.096	0,69	52.582.088	0,57	70.283.872	0,56	141,15
	<b>Subtotal (20 países)</b>	<b>3.980.101.556</b>	<b>93,94</b>	<b>8.722.726.396</b>	<b>94,65</b>	<b>11.896.396.279</b>	<b>94,34</b>	<b>198,90</b>
	Otros	256.756.296	6,06	492.851.665	5,35	713.760.961	5,66	174,15
	<b>Total</b>	<b>4.236.857.852</b>	<b>100,00</b>	<b>9.215.578.061</b>	<b>100,00</b>	<b>12.610.157.240</b>	<b>100,00</b>	<b>197,38</b>

Fuente: MDIC - Secex/Depla (www.desenvolvimento.gov.br)

Elaboración : Sindipeças

Nota: No incluye vehículos.

B. Principales autopartes importadas (2000 x 2007 x 2008)

En US\$ FOB

NCM	Productos	2000	%	2007	%	2008	%	Variac. 08/00 (%)
87.08.99.90	Partes y accesorios automóviles Posic. 8701 a 8705	646.048.889	15,18	1.010.458.397	12,62	1.209.973.133	10,97	87,29
87.08.40.90	Cajas de velocidades	227.557.463	5,35	688.458.363	8,60	1.043.244.423	9,46	358,45
87.08.29.99	Partes y accesorios carrocería de vehículos Posic. 8701 a 8705	261.110.134	6,14	606.233.468	7,57	926.842.664	8,40	254,96
84.09.91.90	Partes principalmente destinadas a motores de pistón, de encendido chispa.	86.365.124	2,03	194.855.559	2,43	290.913.691	2,64	236,84
90.32.89.29	Controladores electrónicos para sistemas de vehículos automóviles	68.725.496	1,61	187.871.423	2,35	266.977.984	2,42	288,47
87.08.30.90	Frenos y Sus Partes, para tractores y automotores	84.209.915	1,98	213.174.366	2,66	265.176.852	2,40	214,90
84.83.40.90	Engranajes y Ruedas de Fricción, ejes y rodamientos; cajas de Transmisión, reductores, multiplicadores y variadores de velocidad	91.562.918	2,15	186.583.164	2,33	246.661.517	2,24	169,39
84.83.40.10	Cajas de transmisión, reductores, multiplicadores y variadores de velocidad, incluidos conversores de torques (binarios)	67.724.990	1,59	177.967.051	2,22	243.349.668	2,21	259,32

84.07.34.90	Otros motores de pistón alternativo de los tipos utilizados para propulsión de vehículos del capítulo 87 de cilindrada superior a 1.000cm <sup>3</sup>	211.861.772	4,98	187.643.358	2,34	235.147.437	2,13	10,99
84.09.91.12	Blocks de cilindro, culatas y cárteres, para motores Posic. 8407 o 8408 reconocibles como exclusivas o principalmente destinadas a los motores de pistón, de encendido por chispa.	39.399.495	0,93	157.721.939	1,97	232.611.811	2,11	490,39
85.36.50.90	Otros interruptores, seccionadores y conmutadores	86.319.220	2,03	162.833.906	2,03	213.893.891	1,94	147,79
40.16.99.90	Otros productos de goma vulcanizada no endurecida	58.921.371	1,38	153.290.663	1,91	206.068.432	1,87	249,73
40.16.93.00	Juntas, y semejantes de goma vulcanizada no endurecida	79.014.902	1,86	168.178.161	2,10	203.396.648	1,84	157,42
84.09.99.90	Otras partes reconocibles como exclusivas o principalmente destinadas a los motores de las Posic. 8407 o 8408	98.665.273	2,32	161.000.563	2,01	201.450.831	1,83	104,18
84.08.90.90	Otros motores de pistón, encendido por compresión (motores diesel o semi-diesel)	46.736.304	1,10	158.863.045	1,98	193.737.564	1,76	314,53
84.83.90.00	Ruedas dentadas y otros órganos elementales de transmisión presentados separadamente; partes.	42.317.527	0,99	142.560.339	1,78	188.973.829	1,71	346,56
84.08.20.20	Motores de pistón, de encendido por compresión (motores diesel o semi - diesel), de los tipos utilizados para propulsión de vehículos del cap. 87, de cilindrada superior a 1.500cm <sup>3</sup> , pero inferior o igual a 2.500cm <sup>3</sup>	104.571.831	2,46	99.378.366	1,24	187.738.079	1,70	79,53
84.09.99.12	Blocks de cilindro, culatas y cárteres, para motores de las Posic. 8407 o 8408	30.735.943	0,72	150.358.996	1,88	185.071.577	1,68	502,13
87.08.50.99	Ejes y partes, para vehículos automóviles	ND/NA	0,00	113.367.509	1,42	184.183.657	1,67	ND/NA
84.82.10.10	Rodamientos de esteras de carga	37.093.209	0,87	127.159.868	1,59	181.657.896	1,65	389,73
	<b>Subtotal (20 productos)</b>	<b>2.368.941.776</b>	<b>55,91</b>	<b>5.047.958.504</b>	<b>54,78</b>	<b>6.907.071.584</b>	<b>54,77</b>	<b>191,57</b>
	Otros	1.867.916.076	44,09	4.167.619.557	45,22	5.703.085.656	45,23	205,32
	<b>Total</b>	<b>4.236.857.852</b>	<b>100,00</b>	<b>9.215.578.061</b>	<b>100,00</b>	<b>12.610.157.240</b>	<b>100,00</b>	<b>197,63</b>

Fuente: MDIC – Secex/Depla (www.desenvolvimento.gov.br).

Elaboracion: Sindipeças.

Notas: 1. No incluye vehículos.

2. NCM - Nomenclatura Común del Mercosur.

### C. Principales autopartes exportadas – 2000 x 2007 x 2008 En US\$ FOB

NCM	Productos	2000	%	2007	%	2008	%	Varia c. 08 / 00 (%)
87.08.99.90	Partes y accesorios vehículos Posic. 8701 a 8705	442.929.075	11,58	964.628.298	11,16	961.514.864	9,93	117,08
87.07.90.90	Carrocerías vehículos Posic. 8701 a 8705, incl. cabinas	179.934.053	4,71	445.134.094	5,15	534.849.477	5,52	197,25
84.09.99.12	Blocks, culatas y carter, motores Posic. 8407 a 8408	122.505.457	3,20	492.179.555	5,69	532.878.900	5,50	334,98
87.08.29.99	Partes y accesorios carrocerías Posic. 8701 a 8705	62.460.835	1,63	394.952.195	4,57	454.374.496	4,69	627,46
84.08.20.90	Motores utilizados para propulsión vehículos cap. 87	146.161.547	3,82	318.861.102	3,69	431.690.692	4,46	195,35
87.08.30.90	Frenos y partes, tractores y vehículos automotores	147.211.400	3,85	341.627.556	3,95	395.699.084	4,09	168,80

87.08.40 .90	Otras cajas de velocidades	89.738.74 0	2,35	361.035.5 94	4,18	385.776.71 0	3,98	329,8 9
84.07.34 .90	Motores de pistón alternativo utilizados para propulsión vehículos cap. 87 cilindrada sup. 1.000cm3	108.588.7 54	2,84	425.415.7 55	4,92	330.412.88 0	3,41	204,2 8
87.08.70 .90	Ruedas, sus partes y accesorios para automóviles	138.375.5 86	3,62	218.362.1 13	2,53	233.189.14 0	2,41	68,52
84.09.99 .13	Inyectores (incluidos picos inyectores) para motores de las posiciones 8407 a 8408	54.702.32 9	1,43	252.140.7 21	2,92	222.661.33 7	2,30	307,0 4
84.13.30 .20	Bombas inyectoras motor encendido por compresión	128.809.6 40	3,37	184.462.6 39	2,13	217.334.88 8	2,24	68,73
84.83.10 .10	Cigüeñales	121.795.0 99	3,19	186.693.1 72	2,16	209.747.96 0	2,17	72,21
84.81.80 .99	Otras válvulas de retención	11.908.72 8	0,31	110.057.3 37	1,27	202.272.76 4	2,09	1598, 53
87.08.50 .80	Ejes de transmisión con diferencial para automotores	59.104.26 7	1,55	137.372.0 30	1,59	196.435.75 3	2,03	232,3 5
87.08.80 .00	Amortiguadores de suspensión para vehículos automóviles Posic.. 8701 a 8705	49.623.38 0	1,30	118.502.6 01	1,37	162.061.53 5	1,67	226,5 8
87.08.93 .00	Embragues y sus partes para vehículos automóviles posiciones 8701 a 8705	31.623.24 3	0,83	121.046.3 53	1,40	145.404.66 0	1,50	359,8 0
85.07.10 .00	Acumuladores eléctricos y sus partes; para arranque de motores a pistón	34.605.86 2	0,91	123.764.7 20	1,43	139.114.03 5	1,44	302,0 0
84.09.91 .12	Blocks de cilindro, culatas y carteres, para motores Posic. 8407 o 8408 reconocibles como principalmente para motores de pistón, de encendido por chispa	133.867.3 41	3,50	103.415.8 19	1,20	133.205.19 6	1,38	-0,49
84.09.99 .20	Pistones y émbolos, para motores Posic.. 8407 o 8408	72.922.79 0	1,91	122.077.5 88	1,41	117.776.71 0	1,22	61,51
87.08.50 .99	Otros ejes y partes, para automóviles	ND/NA	0,00	89.885.07 1	1,04	117.170.70 7	1,21	ND/N A
	<b>Subtotal (20 productos)</b>	<b>2.136.868.1 26</b>	<b>55,89</b>	<b>5.511.614.3 13</b>	<b>60,36</b>	<b>6.123.571.78 8</b>	<b>60,80</b>	<b>186,57</b>
	Otros	1.686.688.3 65	44,11	3.619.719.3 08	39,64	3.947.731.99 1	39,20	134,05
	<b>Total</b>	<b>3.823.556.4 91</b>	<b>100,0 0</b>	<b>9.131.333.6 21</b>	<b>100,0 0</b>	<b>10.071.303.7 79</b>	<b>100,0 0</b>	<b>163,40</b>

Fuente: MDIC – Secex / Depla (www.desenvolvimento.gov.br). Elaboración: Sindipeças.

- Notas: 1. Exportación de autopartes hechas por los fabricantes de autopartes (exportaciones directas) y por montadoras, principalmente, y por exportadores independientes (exportaciones indirectas) y no incluye vehículos.  
2. NCM - Nomenclatura Común del Mercosur.

## Sector TIC's

### Información de Mercados Sobre Tics

- Más de 58 millones de usuarios de Internet (2008)
- 53% de la población conectada accede diariamente
- 70% de la población participa en redes sociales (Orkut)
- Más de 1,5 millones de dominios
- 14,6 millones de alojamientos web (9ª posición mundial (jul. 2008))
- 30 millones de usuarios de banca por Internet
- 140 millones de teléfonos móviles en operación
- Base instalada de mas de 44 millones de ordenadores personales

## Indicadores Generales

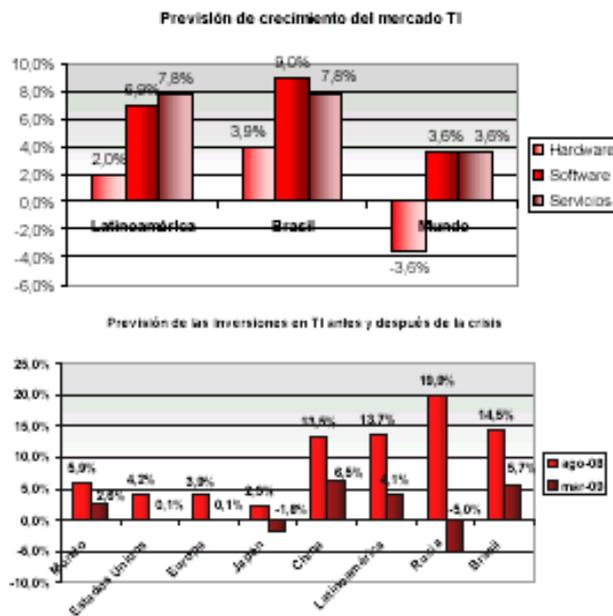


- Volumen del mercado de TIC:  
**U\$S 29.300 millones**
- Casi el 2% del mercado mundial
- 12ª posición mundial en el mercado de Software y servicios relacionados
- El Hardware mantuvo un consumo aparente del 2.8% del PIB (2008)

### **Mercado TI**

- Profesionales en TI con gran experiencia
  - Aplicación extensa de diversas plataformas:  
Mainframe,  
Unix,  
Linux,  
.Net,  
Java,  
Oracle,  
SAP,  
Natural Adabas.
  - Brasil es uno de los líderes en programadores de Java, con diversos Grupos de Usuarios. (Cuenta con el más numeroso actualmente).
  - El Mercado de servicios en TI es muy competitivo, las empresas nacionales están al nivel de las internacionales
  - Brasil es el segundo país (después de EEUU) en el uso de mainframes, con gran cantidad de desarrolladores de COBOL
  - Los fabricantes nacionales de Hardware informático han superado a los fabricantes tradicionales con grandes volúmenes de ventas, mejor organización y precios mas competitivos
-

## Previsión de Crecimiento e Inversiones en TI



- Niveles de inversión mas optimistas que en la mayoría de países, por detrás de China y por encima de América Latina.
- Pese a la crisis, el mercado de TI en Brasil crece por encima de la media de otros sectores
- Penetración de servicios TI superior a la media mundial de países con mismo nivel de renta

## Políticas

Desde 1996 existen reducciones de cargas tributarias relacionadas con Software.

- Plan de Desarrollo Productivo (2008)

El programa contempla medidas de recorte de los tributos laborales para proyectos empresariales en el área de tecnología de la información, una rebaja de impuestos para la industria naval e incentivos para la adquisición de máquinas y equipos para los sectores de maquinaria, automóviles y autopartes)

- No existe un proyecto país definido para offshoring.
  - Consultar posibles ayudas a nivel federal (BNDES), estado, ciudad.
  - Existencia de polos tecnológicos por actividad: Recife, Hortólândia, Belo Horizonte, etc.
  - Exención IPI para adquisición de materia prima, suministros, productos intermedios
  - (Empresas acogidas en la Ley de Informática)
-

- Mejora inscripción de empresas de informática en FINAME
- (Financia producción de maquinas y equipos nuevos, de fabricación nacional)

### ***Barreras***

- Gestión de los contactos (networking)
- Referencias internacionales y nacionales (sector gobierno)
- Servicios: Competir en precio, Especialización, Elementos innovadores
- Adecuación del producto / servicio a las necesidades del cliente
- Costo Brasil en TI: Carga tributaria y legislación laboral (costos profesionales)

### ***Oportunidades de Negocios***

#### *Software*

- Mercado de 15.000 millones de U\$S (0,96% del PIB brasileño)
- Aumento del 36% frente a 2007
- Cuota mundial del 1,7%
- Según IDC el crecimiento esperado es del 9%. Recensión: ajustes de reducción de costes
- Alto crecimiento empresas prestadoras de servicios (43% mayor que en 2008)
- Sector atomizado compuesto por casi 8500 empresas, en su mayoría de pequeño porte

#### Oportunidades:

- Virtualización, cloud computing
- Consolidación de sistemas
- Disminución del body-shopping, outsourcing de proyectos completos
- VoIP, gestión remota, e-learning
- Herramientas de gestión empresarial (BPM, BC)
- Dynamic IT, SOA, e-goverment

#### *Hardware*

- Estimación 2009: facturación de mas de 39 mil millones de reales
  - Segmento TIC relacionado con Hardware mantuvo un consumo aparente del 2,8% del PIB brasileño
  - Déficit en la fabricación nacional de componentes Electrónicos por Alta cuota de importación
-

- Estimación 2009: venta de 12 millones de PCs. 7 millones de ordenadores de mesa (9% menos que el año anterior) y 5 millones de portátiles (16% mas que el año anterior)
- Preocupación de los fabricantes de Hardware bajo especificaciones, por reducción de pedidos
- A partir del 4C de 2008 el impacto de la crisis fue grande en el segmento del hardware

#### *Oportunidades:*

- Colaboración con fabricantes de líneas blanca y marrón
- Soluciones de convergencia y almacenamiento
- Infraestructura redes banda ancha de alta capacidad
- TI verde
- Hardware para telefonía celular
- Hardware de seguridad electrónica

Touch-screens, Hardware biometria

#### *Mercado Brasil*

En la presente sección se realiza un análisis sobre los productos y/o sectores de la economía santafesina con mayor potencial para incrementar sus ventas en el mercado brasileño. Se hará hincapié en el subsector de pymes santafesinas, puntualizando concretamente en las oportunidades existentes en la región sur del país vecino.

La metodología para el análisis de las oportunidades contempla dos pasos: por un lado el análisis de información cualitativa y cuantitativa que surgen de investigaciones realizadas por reconocidas instituciones vinculadas con el comercio exterior, y por el otro, se contrastó la información anterior mediante entrevistas a informantes claves con el objeto de precisar y dar cuenta de la veracidad de las investigaciones anteriores. A su vez, se contó con información cuantitativa sobre el desempeño de las exportaciones, que sirve de soporte para observar el desempeño de los diversos productos que forman parte de la oferta exportable de la provincia.

Vale aclarar que en muchas ocasiones se presentan sectores con potencial para el conjunto del país. No obstante, la información presentada en el primer informe donde se realizaba una descripción de las cadenas productivas de Santa Fe, y de esta manera el mapa productivo de la provincia y su oferta potencial ante una posibilidad de comercio exterior concreta, permiten razonablemente establecer un oportunidad para la pyme santafesina.

El documento se organiza de la siguiente manera. En la próxima sección se realiza un análisis de Brasil, destacando los hechos macro y microeconómicos de esta economía, y que constituyen *drivers* principales para la demanda de productos de Santa Fe. Posteriormente, y teniendo como referencia el marco anterior, se analizarán las oportunidades divididas en sectores tradicionales y sectores con potencial de desarrollo.

---

### 1) Marco de Referencia para la expansión de los negocios de las pymes santafesinas

En términos generales, puede decirse que Brasil es un país que ofrece un sinnúmero de oportunidades a la economía santafesina. El gran crecimiento y desarrollo de Brasil no sólo ha aumentado la riqueza de la población del vecino país, sino que ha significado también una enorme oportunidad para los países limítrofes de incrementar sus negocios. El efecto positivo del vecino país se traduce en una demanda que consume cada vez más bienes, requiriendo mayor calidad y complejidad en los productos demandados. Por otra parte, Brasil produce cada vez más bienes con mayor valor agregado, demandando cada vez una mayor diversidad de insumos para sus diversos sectores productivos en crecimiento.

La Argentina, y en particular, los empresarios santafesinos, han sabido aprovechar la oportunidad económica originada en la mayor competitividad cambiaria del país luego de la salida de la convertibilidad. Esto ha puesto de relieve que dichos empresarios –y puntualmente los que son pymes- trabajen con un nuevo horizonte en sus negocios en donde no solamente el mercado interno es el ámbito geográfico de sus transacciones, sino que ven en el mercado brasileño la posibilidad de aumentar sus volúmenes, generar más y mejores negocios, mejorar sus procesos productivos mediante la innovación de sus productos y gestión, constituyéndose en un proceso que permita incrementar la competitividad de sus empresas.

En este contexto, el aumento de la competitividad que posibilita el acceso a mercados más grandes y complejos tiene como consecuencia la creación de riqueza a nivel local y un mayor nivel de vida de los habitantes, redundando en mayor bienestar para las economías regionales.

Los negocios con Brasil se han expandido, diversificado y complejizado en la última década, y buena parte de ello tiene que ver con la posición y el peso relativo que ha tenido en el último tiempo. Dice Jorge Rodríguez Aparicio<sup>8</sup> que “el liderazgo de Brasil se explica por múltiples razones: tamaño, población, mercado”; liderazgo que se fue afianzando con la continuidad y consistencia de su política económica. En este sentido, y en contraposición de lo que usualmente se observa en la Argentina, “mientras en Brasil el sector privado responde a los estímulos del sector público y tiene un rol muy importante, en Argentina esa dinámica aun no se ha logrado”.

Brasil, por otra parte, mantiene un rol muy activo para con los productores locales. Se sabe que existe una política agresiva de parte del Estado de ofrecer grandes volúmenes de créditos para dinamizar el consumo y la producción. A su vez ello es complementado con una política exterior que apoya a sus exportadores, incentivando el comercio bilateral, mediante alianzas estratégicas con otras economías emergentes como India, Rusia y China. En este sentido, la continuidad de la política exterior es un factor clave que permite generar negocios sustentables.

Un jugador clave en el desarrollo productivo de Brasil es el BNDES, el cual “está otorgando créditos a las empresas que participan en el comercio exterior y aún aquellas que hacen inversiones en nuestro país, obtiene créditos para poder realizar su proyecto de internacionalización. El empresario argentino debe saber que tiene una enorme posibilidad de colocar sus productos en este enorme mercado, siempre que vayan a ofrecer el producto o servicio de empresas que tienen que ser viables, tener clara su estructura de costos, envases actualizados, el registro de su marca y el flete más conveniente; advirtiendo que en un país tan enorme hay diferencias regionales importantes”.

Como consecuencia de todo lo anterior, “Brasil está teniendo un paulatino aumento de las clases medias, mayor movilidad social, con un notable incremento en la calidad de vida de varios millones de personas, a pesar de problemas estructurales de muy difícil solución, que implica un aumento enorme de toda la demanda de alimentos y productos y servicios de consumo masivo”.

---

<sup>8</sup> Presidente Cámara de Comercio Argentino-Brasileña. Las opiniones vertidas por el Dr. Rodríguez Aparicio y citadas en este documento están presentes en “Los negocios del futuro – Un radar de oportunidades – 3º edición: Brasil”, Fundación Export-Ar, 2009.

## 2.1) Principales variables que afectan las importaciones brasileñas

Como se mencionaba anteriormente, la economía brasileña ha experimentado un crecimiento sostenido, en el cual el Producto Bruto Interno se incrementó durante más de diez años, con excepción del año 2009, donde hubo una interrupción debido a la crisis internacional. Este proceso de expansión, generó derrames positivo hacia el resto del mundo, con aumentos en las importaciones que pasaron de 73.5 millones de dólares en el año 2005 a 173.2 millones de dólares en 2008, beneficiando a países como la Argentina. Este impulso ha supuesto una fuerte intervención del Estado mediante una política industrial que incluyó tanto acciones específicas en algunos sectores productivos de la economía, como así también acciones transversales a los sectores económicos como son las mejoras en infraestructura que posibilitan un aumento en la productividad global de la economía, como por ejemplo el Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC)<sup>9</sup>.

En este contexto, el sector primario ha sido un *driver* muy importante para el crecimiento de la demanda global brasileña. Brasil es el tercer exportador mundial de productos agrícolas, el mayor productor mundial de café, jugo de naranja y azúcar, el segundo mayor productor de soja y el principal exportador de dicha oleaginosa, con otros cultivos relevantes que han crecido fuertemente como maíz, tabaco, frutas tropicales, trigo, cacao y arroz. El principal reto del sector primario brasileño es mantener el ritmo de modernización, y expandirlo a todas las escalas de producción, desarrollando la agricultura de pequeña explotación que todavía sufre problemas de escasa capitalización y mecanización y difícil acceso a los mercados nacionales e internacionales.

Brasil es también el segundo mayor productor mundial de carne vacuna, el tercero de carne de pollo y el primer exportador mundial de estos productos, pero con una problemática un tanto diferente al sector agrícola, derivado de la baja productividad del sector debido al carácter extensivo de las explotaciones.

Actualmente el sector industrial tiene un peso importante en la economía (23% del PBI) y registra tasas de crecimiento cercanas al 5% promedio anual. Así, en el sector secundario, las industrias de base (la industria siderúrgica es una de las más tradicionales; Brasil es hoy el décimo productor mundial de acero y el primero de Latinoamérica) están sólidamente establecidas, acompañadas por sectores muy dinámicos como el cuero, calzado (donde Brasil es el quinto exportador mundial), la construcción, la mecánica, la química, la electrónica, y sobre todo la automotriz.

Según estimación de la Organización Internacional de Fabricantes de Automóviles (OICA), en el mediano plazo los mercados emergentes comprarán más autos que las economías desarrolladas. Por otra parte, en el comercio exterior de automóviles, los principales socios de Brasil siguen siendo Argentina y México, países con los cuales se tiene un acuerdo de libre comercio. No obstante, ante la previsible ralentización de las exportaciones del sector –debido principalmente a la revalorización del real– la industria brasileña está demandando al Estado políticas específicas que eviten el deterioro del sector.

La industria agroalimentaria y textil son las más antiguas de Brasil, y representan 4% y 3% respectivamente del PBI. Las mismas se encuentran necesitadas de inversión para modernización de equipos. Este hecho, unido a su fuerte potencial, ha incentivado la entrada en el mercado de grandes empresas multinacionales extranjeras sobretodo en la industria agroalimentaria. Otro sector con un alto dinamismo en los últimos tiempos, e impulsado por la coyuntura internacional de alta demanda y precios de *commodities* minerales, la industria minera de Brasil vive un momento óptimo: el país es el primer exportador mundial de mineral de hierro y niobio (elemento empleado en la industria electrónica para la fabricación de *chips* y plaquetas).

---

<sup>9</sup> Lanzado en enero del 2007 para el período 2007-2010 con el objetivo de relanzar la economía. El PAC destinará 503.900 millones de reales a inversiones en infraestructuras, sumando la contribución federal, estatal y de empresas privadas. Incluye la modernización de 12 puertos marítimos y la construcción de 67 puertos fluviales (Fundación Export-Ar, 2009).

En lo referente a industria energética, los avances no han sido menos que espectaculares. Hoy el país cuenta con reservas de petróleo y gas natural que no han dejado de aumentar en los últimos años. El descubrimiento anunciado por el gobierno a finales de 207 de un mega campo de petróleo y gas podría elevar, al menos, entre un 40 y 55% las reservas nacionales, lo que situaría en el mediano plazo como uno de los diez más grandes exportadores mundiales de petróleo, y sin incluir los nuevos descubrimientos anunciados a mediados de 2010. Esta nueva configuración ha modificado sustancialmente la matriz energética del país, en la que se cuenta con un uso creciente del gas natural para el uso en industrias, generación eléctrica y como gas natural vehicular, generando esto último una importante demanda derivada de tubos GNC, surtidores y equipamiento para estaciones de servicio GNC, entre otros implementos.

Otros sectores manufactureros son de destacar por su gran contribución al producto industrial, entre ellos: construcción, muebles, juguetes, alimentos, explotación papelería, y fabricaciones navales y aeronáuticas, productos químicos y material electrónico y equipamiento de comunicaciones. Todas ellas se encuentran en un proceso de modernización y adaptación al entorno cada vez más competitivo.

En el ámbito del comercio exterior, tanto las importaciones como las exportaciones, tienen aún gran potencial de crecimiento. Se erige como política externa una búsqueda activa de la diversificación geográfica de sus socios comerciales. En general, las importaciones están estrechamente relacionada con la inversión productiva. Por ejemplo, en el año 2008 casi la mitad de ellas (48%) se correspondió a materias primas y productos semimanufacturados, seguidos de los bienes de capital (21%), petróleo y lubricantes (18%), y finalmente bienes de consumo (13%). En este sentido,

es de destacar el peso que China está ganando como socio comercial. Desde principios de la década, el volumen comercializado bilateralmente entre los dos países se ha multiplicado por diez, principalmente en las áreas de producción agrícola y materias primas. El potencial de crecimiento es aún mayor sobre todo en sectores como ciencia, tecnología, agricultura y recursos naturales. Por su parte, los principales rubros exportados de Argentina hacia Brasil (en el año 2008) fueron los vehículos automotores terrestres (25% del total importado), naftas (10%) y trigo (9%).

#### ***Recuadro 2.2: Exportaciones a Brasil de Rafaela y Región.***

Las exportaciones de la provincia de Santa Fe durante 2009 se elevaron hasta los u\$s 950 millones. La ciudad de Rafaela y zona de influencia contribuyó con el 8% de ese total, según información provista por la Cámara de Comercio Exterior de Rafaela. De esta manera el monto exportado a Brasil por dicha región alcanzó los u\$s 72.5 millones en el último año. Esto representa una caída del 22% en relación al monto total exportado en 2008, lo cual es indicador del fuerte impacto que tuvo la crisis internacional. No obstante, cuando se compara 2007-2009 se observa que las exportaciones aumentaron 160%, impulsadas básicamente por los mayores envíos en el rubro de productos lácteos. De las exportaciones de la región mencionada, las ventas a Brasil de alimentos ocupan el tercer lugar, detrás de Venezuela y Argelia, totalizando u\$s 55.2 millones en 2009. Finalmente, en la categoría de autopartes, Brasil es el principal destino de las exportaciones de la región, con un total vendido a dicho mercado de u\$s 16.3 millones.

## **2) Las pymex santafesinas ante el mercado brasileño**

Tal como se ha podido apreciar, Brasil es un mercado muy dinámico que potencialmente demanda casi la totalidad de productos que componen la oferta productiva de las pymex santafesinas. En ese sentido, se torna difícil precisar cuál será el sector exportador santafesino con mayor auge en los próximos años, si bien es posible determinar algunos patrones de comportamiento futuro. La información cualitativa obtenida por medio de consultas a los diversos actores más relevantes,

como así también la información de diversos estudios arroja datos alentadores sobre la situación de comercio exterior para las pymes argentinas que se focalizan en el mercado brasilero.

En ese sentido, por ejemplo, un informe reciente de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios Brasil-Argentina del Estado de Paraná<sup>10</sup> augura que “los trabajos de inteligencia comercial indican que los sectores con mejores perspectivas comerciales son, entre otros: el sector alimenticio (carnes y pescados, lácteos, frutas, legumbres, aceite de oliva, etc); vinos finos; autopartes; GNC; máquinas herramientas; equipamiento y componentes eléctricos; maquinaria para la industria de la alimentación; sector cosmético y perfumería; materiales para la construcción; maderas; sector textil y cueros; software y servicios informáticos; plásticos y sus manufacturas y sector químico”.

Por su parte, en un informe Fundación Exportar sugiere que entre los segmentos más prometedores para la exportación de productos argentinos se encuentran, entre otros, equipamiento agrícola, de software, de comercio electrónico, hardware, equipamiento médico y de productos farmacéuticos.

Por otra parte, algunos artículos periodísticos precisan que “los sectores más buscados son los relacionados con producción de textiles, bebidas, lácteos, equipos de gas natural vehicular y siderurgia, siendo Santa Catarina, Curitiba, Mato Grosso y los cordones industriales de San Pablo, las regiones que buscan más inversiones”<sup>11</sup>

Esta realidad de Brasil como un mercado de amplias oportunidades ha generado que muchas firmas argentinas hayan comenzado su proceso productivo en Brasil. En efecto: según datos de la consultora internacional Center Group, actualmente hay casi 400 empresas argentinas con un pie puesto en Brasil. Mediante la apertura de representaciones comerciales, buscan poder explorar de manera más agresiva ese mercado y obtener una tajada del fenómeno económico y comercial que comenzó a vivir ese país. Se destacan oportunidades en el rubro alimenticio y de insumos industriales, precisamente en las ramas metalúrgicas y plásticas<sup>12</sup>.

### **3.1) Análisis de oportunidades por sectores**

La idea de esta sección es presentar un panorama global y particular de sectores y/o productos con alto potencial de aumento de ventas en Brasil, según diversos informes realizados, entre otros, por la Cancillería e Instituciones Oficiales de Brasil, como así también por información brindada por actores vinculados al comercio exterior santafesino y brasilero. El análisis presente se expondrá por grandes grupos de productos, vale decir, se analizarán oportunidades en productos tradicionales como así también en productos con alta demanda potencial (alta posibilidad de inserción).

Cuando se habla de oportunidades no se distingue si son oportunidades de exportación o radicación física en Brasil para producir, es decir, se analizan sectores y/o productos o servicios con potencial de incrementar sus ventas, con prescindencia del modo en que la venta se hará (si se exporta, si la empresa santafesina forma un *joint venture* con una firma local brasilera, etc.).

En este sentido, el informe tampoco busca dirimir sobre la política industrial de Brasil en relación al incentivo de ciertos sectores para su radicación en el vecino país. Sabido es que los estados de Brasil se encuentran otorgando incentivos fiscales para que las pymes industriales argentinas produzcan allí, estrategia que se plasma en invitaciones directas, en misiones comerciales, entre otros métodos.

La base para el análisis presente se tomó a partir de informes realizados por la Cancillería Argentina, mediante sus diversos órganos de inteligencia comercial, cámaras argentinas, como así también se emplearon informaciones provenientes de

---

<sup>10</sup> Véase

<sup>11</sup> Véase

<sup>12</sup> Véase

instituciones brasileras, publicaciones especializadas en comercio exterior, páginas web de consultoras, entre otros.

### 3.2) Oportunidades en Sectores tradicionales e incipientes

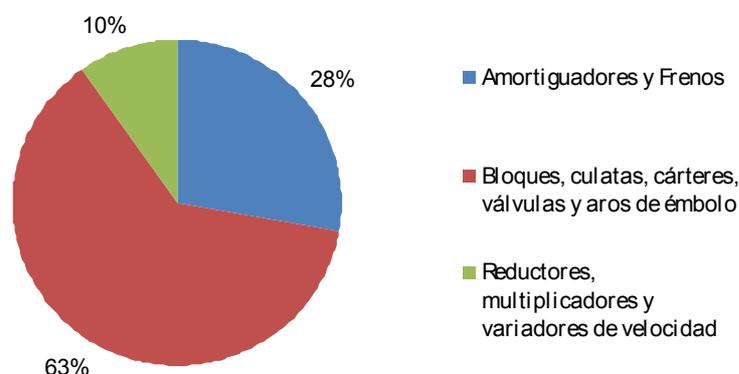
#### 3.2.1) Autopartes<sup>13</sup>

En el año 2007, Brasil importó autopartes por valor de u\$s 677 millones, sobre un total de importaciones mundiales de u\$s 40.000 millones, mientras que en 2003 había sido poco más de 300 millones, con lo cual entre 2007-2003 dicho rubro de importación fue muy dinámico, aumentando 125%. Del total, se corresponden u\$s 509 millones a la partida 8409.91 (partes de motores para industria automotriz); y u\$s 65 millones a la partida 8511.40 (motores de arranque). Del total importado, en el 2007 más de 200 millones provenían de Japón (principal proveedor) y luego en importancia venía Argentina con u\$s 82 millones vendidos.

La principal provincia proveedora de autopartes de dicho mercado fue Santa Fe, con un total enviado de u\$s 46.4 millones en 2007, multiplicando por tres el valor exportado en 2003 (u\$s 15.2 millones); la siguió en importancia la provincia de Córdoba con u\$s 37.2 millones. Notar la importancia de este subsector para Brasil: Santa Fe participaba de un 45% de las importaciones totales del país de autopartes.

Este sector exportador santafesino está compuesto por una importante masa crítica de pymes, que realizan exportaciones de alto valor agregado, y que gozan de una alta protección gracias al AEC. Las exportaciones de este rubro se corresponde a productos incluidos en el Capítulo 84 y en el 87. Las pymes santafesinas aquí incluidas exportan básicamente partes, como ser válvulas, aros de émbolo; reductores, multiplicadores y variadores de velocidad, y amortiguadores. Durante el 2009, las exportaciones a Brasil por parte de pymes santafesinas de estos productos incluidos en este segmento alcanzaron los u\$s 51.5 millones, de los cuales aproximadamente, el 63% correspondía a exportaciones de bloques, culatas, cárteres, válvulas y aros de émbolo. Provincia, el 28% amortiguadores y frenos, y el resto reductores, multiplicadores y variadores de velocidad.

**Gráfico 1: Exportaciones de Autopartes de Santa Fe a Brasil. Año 2009**



#### 3.2.2) Maquinaria Agrícola<sup>14</sup>

Este sector muestra un enorme potencial para que las pymes santafesinas incrementen sus ventas a Brasil. La fabricación de maquinarias agrícolas ha crecido rápidamente en Brasil, a partir de grandes firmas multinacionales que han comenzado a producir en dicho país a partir de su sostenida expansión de la frontera agrícola, que derivó en una mayor modernización en las tareas agropecuarias. Esto generó una

<sup>13</sup> Fuente: "Informe Export-Ar, número 34". Disponible en <http://www.exportar.org.ar/>.

<sup>14</sup> Fuente: "Plan de Promoción Sectorial – Maquinaria Agrícola", Fundación Export-Ar. Disponible en <http://www.exportar.org.ar/>.

industria de maquinaria agrícola en Brasil cuyo horizonte de comercialización no sólo se orientó al mercado interno.

Un estudio de la Fundación Exportar, daba cuenta que de la partida 8479.89 (máquinas y aparatos mecánicos con función propia), Brasil ha sido uno de los principales importadores mundiales, con un total de u\$s 440 millones importados de esta partida, cuando en 2003 había alcanzado los u\$s 249.2 millones.

A su vez, Brasil es un importante exportador de maquinaria agrícola; mientras en 2003 exportaba u\$s 622.7 millones, en el año 2007 dicho monto alcanzó los u\$s 1.522 millones, representando un 3% del mercado mundial de exportaciones. Los principales productos que exportó el vecino país fueron tractores, cosechadoras, trilladoras, sembradoras. En este caso, fueron los tractores la principal exportación de Brasil, con un alto dinamismo: mientras en 2003 exportó u\$s 302 millones se incrementó a u\$s 623 millones en 2007.

Brasil es el principal proveedor de países con alta demanda de maquinarias agrícolas, como Venezuela y Uruguay. En el primero, las exportaciones de Brasil son cinco veces mas grandes que las que le realiza Argentina, mientras que en Uruguay, el doble.

El principal origen de las exportaciones de maquinaria agrícola es Santa Fe, con u\$s 43.3 millones exportados en 2007 (once veces más que en 2003), y con un total exportado del país de u\$s 70 millones.

Las importaciones de maquinarias agrícolas de Brasil en 2007 totalizó u\$s 36.6 millones, con incremento de 580% respecto de 2003. Las principales partidas importadas fueron: i) 8424.81, correspondiente a "Aparatos mecánicos para proyectar, dispersar o pulverizar materias líquidas o en polvo", que representaron el 76% del total importado; y ii) 8436.10, correspondiente a "Máquinas y aparatos para preparar alimentos o piensos para animales", con el 23%. De la partida i), Argentina fue el principal proveedor con u\$s 10.7 millones.

La principal ventaja que presenta Brasil como mercado de destino de exportaciones argentinas, son los beneficios que ofrecen los acuerdos comerciales signados con este Estado. En los últimos años el estado brasileño ha planteado una política firme para incrementar y fortalecer sus relaciones comerciales instando al libre comercio intrazona. Con ese objetivo ha instaurado un arancel del 0% para los bienes y servicios provenientes de los países miembros y un arancel externo común para terceros países.

### **3.2.3) Equipamiento para industria cárnica<sup>15</sup>**

Las exportaciones argentinas a Brasil de este rubro aumentaron de 12.8 millones en 2003 a 29.7 millones en el 2007, sobre un total exportado por el país de u\$s 66.8 millones (44% de participación). Los otros países en importancia fueron Chile, Uruguay, Perú, con u\$s 6, u\$s 3.7 y u\$s 2.7 millones respectivamente.

Los principales rubros exportados en el 2007 por el país fueron: 8418.99.00 (partes de refrigeradores, congeladores) que totalizó u\$s 13 millones; 8479 (máquinas y aparatos para la extracción o preparación de grasas o aceites vegetales fijos o animales) que destinó u\$s 11.7 millones.

Por su parte, Brasil importó u\$s 529 millones en el 2007 en concepto de equipamiento para industria cárnica. De dicho total u\$s 96 millones provinieron de Alemania (principal proveedor) y 29.7 de Argentina (quinto proveedor, principal de Latinoamérica). Los informes indican que es un mercado que en Brasil viene creciendo con un alto dinamismo, con importaciones que entre 2007-2003 se duplicaron. Además, Brasil ha sido el principal impulsor del crecimiento de dichas exportaciones de Argentina.

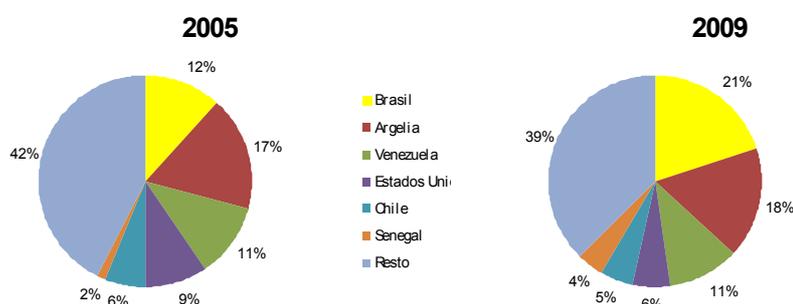
<sup>15</sup> Fuente: "Plan de Promoción Sectorial – Equipamiento para la Industria Cárnica", Fundación Export-Ar. Disponible en <http://www.exportar.org.ar/>.

Las principales provincias exportadoras han sido Santa Fe con u\$s 25.5 millones en 2007 (u\$s 2 millones en 2003), seguida de Buenos Aires con u\$s 23.6 millones, participando con el 37% y 36% sobre el total exportado, respectivamente.

### 3.2.4) Productos Lácteos

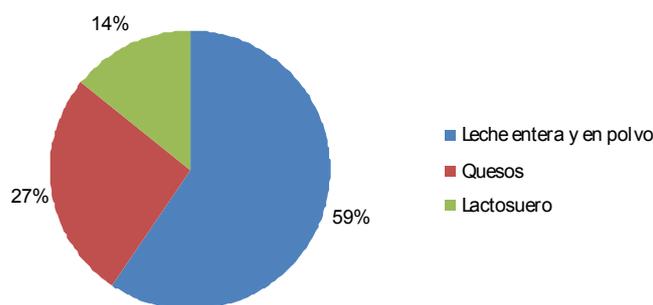
Otro de los sectores que presenta una importante oportunidad para continuar profundizando el intercambio de la provincia con Brasil es el sector lácteo. Según el Centro de Estudios Internacionales (CEI) perteneciente a la Cancillería argentina, en el año 2005 se exportó un total de u\$s 590.4 millones de productos lácteos, mientras que en el 2008 el total alcanzó los u\$s 779.7 millones, para caer a u\$s 623 millones en el 2009 producto de la crisis internacional. Las estadísticas de comercio exterior muestran que en el 2005 Brasil representaba el 12% de las ventas al exterior, mientras que en el 2009 la participación rondaba el 21%. Esto demostró que, mientras las exportaciones lácteas totales caían un 20% entre 2008-2009, las destinadas al socio comercial lo hacían en 8%, demostrando que son ventas más estables que el resto de los destinos.

**Gráfico 2: Principales destinos de las exportaciones lácteas de Argentina**



En el caso de la provincia de Santa Fe, durante 2009 la provincia exportó poco más de u\$s 50 millones de productos lácteos hacia dicho país. Tomando como base los capítulos de las partidas arancelarias, las exportaciones a Brasil del capítulo 4 ("Leche y Productos lácteos") se ubican como el quinto producto en importancia para el comercio exterior de la provincia. El principal producto exportado es la leche (entera o en polvo) con el 59% de los envíos en el 2009, los quesos (27%), y finalmente el lactosuero (14%).

**Gráfico 3: Exportaciones de Lácteos de Santa Fe a Brasil. Año 2009.**



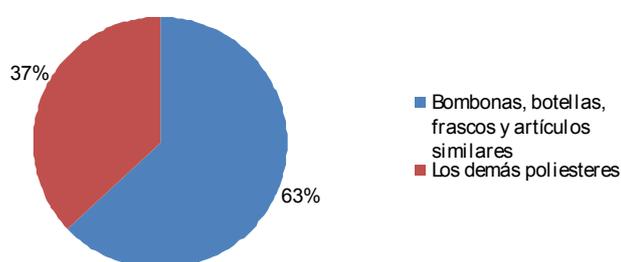
Como se puede ver en el análisis de los impuestos al comercio exterior que aplica Brasil<sup>16</sup>, el hecho de tener un AEC tan alto para el resto de los países extra zona garantiza una oportunidad de profundizar los negocios con Brasil por parte de las empresas santafesinas que integran el sector.

Lo anterior se suma a otras condiciones del mercado interno de Brasil, como el aumento en el consumo doméstico gracias al crecimiento de la clase media y la promoción de su consumo que se realiza. Esto se complementa con una oferta santafesina de lácteos con reconocida calidad y empresas que apuestan a la innovación del producto para ofrecer mayores alternativas de productos lácteos.

### 3.2.5) Plástico

Las exportaciones de Santa Fe a Brasil de Plástico y sus manufacturas (Capítulo 39 del NCM) totalizaron en el 2009 u\$s 8 millones, compuesta básicamente de envases (bombonas, botellas y frascos), y también de poliéster y sus derivados. Estas exportaciones son enteramente de empresas pymes ubicadas en su mayoría en la región sur de la provincia de Santa Fe.

**Gráfico 4: Exportaciones de Productos Plásticos de Santa Fe a Brasil. Año 2009.**



### 3.2.6) Sectores de Exportación Incipiente con amplio potencial

Por otra parte, existen sectores productivos de la economía santafesina, caracterizados por empresas pymes, que tienen un alto potencial para vender y profundizar sus relaciones comerciales con el vecino país, pero que están en una etapa incipiente de desarrollo de dicho mercado.

Según un informe de Fundación Export-Ar<sup>17</sup>, Brasil es el mercado mas grande de Sudamérica de equipamiento médico, no solo mayor productor sino importador. La industria comprende productos y servicios relacionados que incluyen: i) equipamiento y dispositivos médicos, ii) equipamiento y productos dentales, iii) equipos de diagnostico por imágenes y radiológicos, iv) equipamiento para laboratorios. Existen pocos fabricantes brasileños de productos médicos de última generación y de alta calidad, mientras ocurre una continua expansión del sistema de salud privado.

Por el lado de los productos farmacéuticos, vale destacar que Brasil es un gran importador de este rubro de productos, y donde buena parte de la expansión se debe al mayor consumo de la clase media. Cerca del 85% de las materias primas con las que se producen los genéricos son importadas, por lo que este es un rubro que ofrece posee amplias ventajas para insertar los productos de la provincia. Los productos farmacéuticos importados con mayor futuro de ventas son los anticonceptivos, medicamentos para la disfunción eréctil, contra el colesterol, para el control del peso, para la diabetes y otras medicinas destinadas a los tratamientos de enfermedades crónicas.

<sup>16</sup> Véase la sección de este Informe referido a los impuestos que aplica Brasil a la importación de productos intra y extra Mercosur.

<sup>17</sup> "Los negocios del futuro – Un radar de oportunidades – 3º edición: Brasil", Fundación Export-Ar, 2009.

Asimismo, la información cualitativa relevada para este informe permitió identificar oportunidades en el ámbito de productos cosméticos, de los cuales el país exportó, en 2009, un monto total de u\$s 461.5 millones<sup>18</sup>, siendo Chile y Brasil los principales destinos con u\$s 125.1 millones y u\$s 120.8 millones exportados, respectivamente. Este sector presenta un alto dinamismo en su comercio exterior, incluyendo las ventas a Brasil: mientras el total exportado se incrementó 75% entre 2009-2005, las ventas destinadas al socio comercial lo hicieron en 172%.

Finalmente, otros de los productos que podría encontrar una mayor inserción en el mercado brasileño es el de los tubos GNC, habida cuenta que el mercado interno del gas natural vehicular está creciendo a partir del aumento del uso del gas en la matriz energética brasileña. En el año 2009, las exportaciones de pymes santafesinas a Brasil de la partida 7311 (Recipientes para gas comprimido o licuado) alcanzaron los u\$s 3.3 millones.

### ***Inteligencia comercial: Brasil.***

#### ***Detección de oportunidades comerciales***

*Determinar productos con potencial exportable al mercado Brasileño. Detectar en Brasil demanda de bienes producidos en Santa Fe.*

- Maíz.
- Aceite de oliva y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente.
- Margarina; mezclas o preparaciones alimenticias de grasas o aceites, animales o vegetales, o de fracciones de diferentes grasas o aceites.
- Vino de uvas frescas y mosto de uva.
- Agentes de superficie orgánicos (excepto el jabón); preparaciones tensoactivas, preparaciones de lavar (incluidas las preparaciones auxiliares para lavado) y preparaciones para limpieza, aunque contengan jabón.
- Poliacetales, los demás poliésteres y resinas epoxi, en formas primarias; policarbonatos, resinas alcídicas, poliésteres arílicos y demás poliésteres, en forma primarias.
- Caucho sintético y caucho facticio derivado de los aceites, en formas primarias o en placas, hojas o tiras.
- Caucho mezclado sin vulcanizar, en formas primarias o en placas, hojas o tiras.
- Neumáticos nuevos de caucho.
- Papel prensa en bobinas o en hojas.
- Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, para mujeres o niñas.
- Motores de émbolo (pistón) de encendido por compresión (motores diesel o semi-diesel).
- Bombas para líquidos, incluso con dispositivo medidor incorporado, elevadores de líquidos.
- Refrigeradores, congeladores y demás material, máquinas y aparatos para producción de frío, aunque no sean eléctricos; bombas de calor, excepto las máquinas y aparatos para acondicionamiento de aire.
- Centrifugadoras, incluidas las secadoras centrífugas; aparatos de filtrar o depurar líquidos o gases.
- Máquinas de lavar vajilla; máquinas y aparatos de limpiar o secar botellas o demás recipientes; máquinas y aparatos de llenar, cerrar, tapar, taponar o etiquetar

---

<sup>18</sup> Incluyendo productos cosméticos, de higiene y perfumería. Fuente: Centro de Estudios Internacionales (CEI).

botellas, botes o latas, cajas, sacos o bolsas, o demás continentes; máquinas y aparatos de capsular botellas, tarros, tubos y continentes análogos; las demás máquinas o aparatos de empaquetar o envolver mercancías (incluidas las de envolver con película termorretractil); máquinas y aparatos para gasear bebidas.

- Máquinas (incluidas las prensas) de forjar o estampar, martillos pilón y otras máquinas de martillar, para trabajar metal; máquinas (incluidas las prensas) de enrollar, curvar, plegar, enderezar, aplanar, cizallar, punzonar o entallar, metal; prensas de trabajar metal o carburos metálicos, no expresadas anteriormente.
  - Máquinas y aparatos para trabajar caucho o plástico o para fabricar productos de estas materias.
  - Máquinas y aparatos mecánicos con función propia, no expresados ni comprendidos en otra parte.
  - Artículos de grifería y órganos similares para tuberías, calderas, depósitos, cubas o continentes similares, incluidas las válvulas reductoras de presión y las válvulas termostáticas.
  - Rodamientos de bolas, de rodillos o de agujas.
- Árboles de transmisión (incluidos los de levas y los cigüeñales) y manivelas; cajas de cojinetes y cojinetes; engranajes y ruedas de fricción; husillos fileteados de bolas o rodillos; reductores, multiplicadores y variadores de velocidad, incluidos los convertidores de par; volantes y poleas, incluidos los motones; embragues y órganos de acoplamiento, incluidas las juntas de articulación.
  - Motores y generadores, eléctricos, excepto los grupos electrógenos.
  - Transformadores eléctricos, convertidores eléctricos estáticos (por ejemplo: rectificadores) y bobinas de reactancia (autoinducción).
  - Acumuladores eléctricos, incluidos sus separadores, aunque sean cuadrados o rectangulares.
  - Calentadores eléctricos de agua de calentamiento instantáneo o acumulación y calentadores eléctricos de inmersión; aparatos eléctricos para calefacción de espacios o suelos; aparatos electrotérmicos para el cuidado del cabello (por ejemplo: secadores, rizadoros, calienta tenacillas) o para secar las manos; planchas eléctricas; los demás aparatos electrotérmicos de uso doméstico; resistencias calentadoras.
  - Teléfonos, incluidos los teléfonos celulares (móviles)\* y los de otras redes inalámbricas; los demás aparatos de transmisión o recepción de voz, imagen u otros datos, incluidos los de comunicación en red con o sin cable (tales como redes locales (lan) o extendidas (wan)).
  - Automóviles para turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para el transporte de personas, incluidos los del tipo familiar ("break" o "station wagon") y los de carreras.
  - Vehículos automóviles para el transporte de mercancías.
  - Partes y accesorios para vehículos automóviles.
  - Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria, incluidos los de centellografía y demás aparatos electromédicos, así como los aparatos para pruebas visuales.
  - Artículos y aparatos para ortopedia, incluidas las fajas y vendajes medicoquirúrgicos y las muletas; tablillas, férulas u otros artículos y aparatos para fracturas; artículos y aparatos para prótesis; audífonos y demás aparatos que lleve la propia persona o se le implanten para compensar un defecto o incapacidad.
  - Instrumentos y aparatos para análisis físicos o químicos (por ejemplo: polarímetros, refractómetros, espectrómetros, analizadores de gases o humos); instrumentos y aparatos para ensayos de viscosidad, porosidad, dilatación, tensión superficial o similares o para medidas calorimétricas, acústicas o fotométricas (incluidos los exposímetros); micrótomos.
  - Instrumentos y aparatos para regulación o control automáticos.
-

- Triciclos, patinetes, coches de pedal y juguetes similares con ruedas; coches y sillas de ruedas para muñecas o muñecos; muñecas o muñecos; los demás juguetes; modelos reducidos y modelos similares, para entretenimiento, incluso animados; rompecabezas de cualquier clase.

#### **Actividad 4: Definición de estrategias de penetración a los mercados.**

##### *Detectar herramientas de ingreso a los mercados*

Una de las decisiones estratégicas más importantes en el proceso de internacionalización de una empresa es la elección de la forma de entrada a los distintos mercados. Existen multitud de alternativas que implican diferentes grados de inversión, de riesgos, de nivel de integración en el mercado o de control sobre la cadena de distribución.

Cada empresa debe elegir la forma de entrada más adecuada en función de una serie de variables propias y ajenas:

Variables propias o internas son:

- Objetivos generales de la empresa y de la internacionalización
- Tipo de producto o servicio
- Resultados económicos, humanos y capacidad de gestionarlos
- Nivel de internacionalización de la empresa
- Conocimiento de mercados exteriores

Variables ajenas:

- La competencia
- Barreras o incentivos de los gobiernos
- Características del mercado
- Riesgo del mercado

Según estos parámetros, se elige la forma de entrada que más se adapte a los intereses de cada empresa. Éstas son las formas de acceso más comunes:

#### **Acceso directo**

Las formas de acceso directo al mercado implican que la empresa realice su actividad con sus propios medios. Dentro del acceso directo hay fórmulas que suponen un compromiso mínimo con el mercado y costes muy bajos, como puede ser la realización de *exportaciones puntales* desde instalaciones propias. Otras fórmulas que implican un grado de compromiso y costes más elevados, como la apertura de una filial productiva en el país.

La diferencia básica entre la exportación indirecta y la directa es que, a través de esta última, los fabricantes mismos desarrollan su actividad exportadora en lugar de delegarla en otros. En la exportación directa todas las tareas relacionadas con la investigación de mercados, distribución física, documentación de la exportación, fijación de precios, etc., se llevan a cabo desde el departamento de exportación de la empresa.

En términos generales, la ventaja de la exportación directa frente a la indirecta es un mayor volumen de ventas esperadas. No obstante, la obtención de un beneficio superior dependerá de si el incremento de las ventas compensa los costes del proceso, que lógicamente son más elevados.

También tiene la ventaja de que a través de ella se aprende a exportar. Sin embargo, la exportación directa plantea el inconveniente de suponer un mayor coste del proceso exportador para la empresa.

#### **Formas de acceso directo**

- **Vendedores propios**

Representante que actúa en nombre de la empresa. Recibe comisiones por las ventas que consigue. El contrato de agencia regula su relación con la empresa

---

Consiste en el envío de los vendedores o representantes propios para tratar directamente con el cliente final. Grandes equipos industriales, plantas de llave en mano o proyectos de ingeniería y servicios se venden normalmente de este modo.

Los representantes de ventas internacionales tienen que conocer perfectamente el producto y el mercado en el que trabajan. El espectro de clientes potenciales está muy concretado y limitado. El servicio postventa y atención al cliente caracterizan esta forma de entrada.

- **Representante de venta y distribuidor**

Se denominan representantes o distribuidores de empresas extranjeras o de sus sucursales, filiales y subsidiarias, toda persona natural o jurídica, que en forma continua y autónoma, con o sin representación legal, actúe colocando órdenes de compra o de venta directamente a las firmas importadoras o exportadoras locales sobre base de comisión o porcentaje, o prepare, promueva, facilite o perfeccione la venta de mercaderías o servicios de otro comerciante o industrial extranjero venda o preste.

El distribuidor toma posesión de la mercancía y luego la revende a los clientes finales. Es decir, que prácticamente se convierte en un cliente de la empresa productora.

Por su parte, el representante, a diferencia del distribuidor, actúa como bien lo dice la palabra, en representación de la empresa exportadora en el país de destino pero sin tomar posesión de los productos, todo ello a cambio de una comisión.

Las empresas pequeñas o de tamaño medio que se introducen por vez primera en mercados exteriores prefieren esta fórmula. Se trata de introducir la figura de un intermediario entre la empresa y el cliente final.

Para seleccionar un buen agente o distribuidor hace falta fijarse en que conozca bien el mercado, en la cuota que representa, en la línea de productos con la que trabaja, el tamaño y capacidad de su empresa, el área geográfica que cubre o su grado de implantación.

- **Sucursales y filiales**

Es una empresa independiente constituida según la legislación del país.

Cuando un mercado ya representa un volumen importante de ventas se considera la apertura de una filial o sucursal. Implantarse de este modo en un mercado implica costes superiores, y también una serie de ventajas: la distribución es más ágil, se reducen los costes logísticos, se tiene un control mayor sobre los productos, se puede prestar servicio postventa y conseguir un mejor posicionamiento en el mercado. La sucursal o filial se encarga de canalizar y gestionar todos los pedidos y cerrar las ventas directamente con los clientes.

- **Maquila y manufactura propia**

Se trata de una subsidiaria sin personalidad jurídica. Actúa en el mercado en nombre de la matriz.

La creación de un centro de producción en el extranjero es la fórmula que implica un mayor grado de compromiso con el mercado. Sin embargo los riesgos, los recursos económicos y de gestión son también superiores. Si la opción por la que optamos es la de comprar una empresa existente, ganaremos en conocimiento e implantación en el mercado. De optar por crear una nueva, posiblemente evitaremos la reestructuración de personal o heredar viejos hábitos y prácticas de trabajo. Fabricar en otros mercados nos permitirá asegurar su abastecimiento y el de mercados próximos, beneficiarnos de las ventajas normativas del país elegido, evitar barreras técnicas y legales, y mejorar el acceso a materias primas y recursos energéticos.

Cuando no se encuentra un distribuidor o socio adecuado, la normativa del país impide otras formas de implantación o si las barreras comerciales son muy elevadas es una fórmula muy aconsejada de acceso. Sin embargo, también es la fórmula que nos exige un mayor grado de conocimiento del mercado y un nivel de inversión superior. Abrir una filial productiva, significa también el nivel máximo de compromiso con ese mercado y un afán de permanencia en el mismo.

---

### **Acceso Indirecto**

La exportación indirecta supone una mera venta local a un tercero, ya que todas las tareas de comercialización exterior las realizan otras organizaciones intermediarias que pueden contar hasta con sucursales, almacenes, medios de transporte, etc.

La exportación indirecta en general responde a una venta no buscada de forma prioritaria y tiene como principal inconveniente que la empresa no está realizando ninguna actividad internacional, ya que ésta no difiere en nada del resto de sus ventas. Sin embargo, puede suponer un importante estímulo a la exportación.

Las principales ventajas de la exportación indirecta son la prácticamente nula inversión que requiere, el menor riesgo que esto supone y la mayor flexibilidad que provee a la empresa.

Sin embargo, esta modalidad tiene importantes inconvenientes, como son:

- la dependencia total de los intermediarios,
- el escaso aprendizaje del negocio exportador y de los mercados externos y
- el menor potencial de ventas a que la empresa puede aspirar, ya que estos intermediarios no mantienen un alto compromiso con la empresa.

### **Formas de acceso indirecto**

#### • **Licenciamiento**

Consiste en hacer una licencia de fabricación, cesión de patentes, copyrights, marcas o know-how sobre el producto o el proceso a una empresa extranjera.

El licenciataria es la empresa a la cual se le hace la cesión de tecnología o conocimiento y sus principales obligaciones son las de fabricar los productos, distribuirlos, encargarse del marketing, venderlos y pagar un royalty o comisión al licenciador.

A la empresa le supone un ahorro importante con respecto a abrir su propia planta de producción. Sin embargo, carece de cualquier control sobre el marketing o distribución de sus productos. Constituye una buena manera de acceder a mercados con unas barreras de entrada muy altas. Su principal inconveniente es el tener que transmitir información a empresas que la pueden utilizar para convertirse en competidores en el futuro.

Es importante que cualquier tipo de alianza estratégica tenga en cuenta factores culturales, socioeconómicos y jurídicos para generar un modelo exitoso de penetración internacional en compañía

#### • **Trading companies**

Las sociedades de comercio internacional o trading companies se ocupan de las tareas de exportación en nombre de la propia empresa. Su trabajo consiste en la distribución, promoción y cualquier otra tarea necesaria para colocar los productos en el mercado. El papel de las tradings es de intermediarios que importan y exportan actuando como agencias de compra-venta más que de representantes de venta. Para las empresas en términos fiscales son consideradas como ventas al mercado interno.

Algunos aspectos que favorecen a la utilización de una Trading:

- No hay costos en la investigación y detección de mercados
- Eliminación de gastos en la elaboración de documentos de exportación
- Seguridad al recibir el valor de la venta que cursada en moneda nacional.

#### • **Franquicias**

Una empresa (franquiciador) cede a otra (franquiciado) la explotación bajo un contrato de franquicia de su modelo de negocio, principalmente del modelo de gestión. A cambio, el franquiciado paga una cuota o canon de entrada y un royalty en función de las ventas, normalmente entre el 1 y 4%. A nivel internacional se trabaja con un master franquiciador, que es el que adquiere los derechos de explotación de la franquicia para un territorio determinado.

Esta fórmula de acceso gana peso en el mercado internacional, es una estrategia empleada por compañías tanto productoras de bienes como de servicio.

La ventaja de este modo de entrada es que une las experiencias de dos empresas. Para el exportador esto significa un ahorro de tiempo y recursos, ya que no empieza

---

de cero en el mercado nuevo sino que se beneficia de los conocimientos que posee el franquiciado.

El aspecto más sensible de una franquicia es la selección de un candidato apropiado en el mercado objetivo, ya que éste obtendrá también los derechos sobre la marca y así representará la empresa en el extranjero.

Entre el franquiciador y el franquiciado se formula un contrato con una duración determinada.

Es un sistema muy eficaz para trasladar negocios a mercados exteriores aunque en muchos países existen aún restricciones o vacíos legales sobre esta forma de negocio.

### **Leasing**

Es un contrato realizado entre dos partes, compuestas por un arrendador financiero y un arrendatario financiero.

El contrato de Leasing consiste en que el arrendatario financiero obtiene el derecho al uso de cierto bien que ha sido proveído por el arrendador financiero a cambio del pago de rentas periódicas.

La utilización de dicho bien por parte del arrendatario tiene un plazo establecido en el contrato, que al momento de cumplirse le permite escoger entre varias opciones, entre las que puede devolver el bien, así como también renovar el contrato para continuar arrendándolo por un período de tiempo que, usualmente, es más corto al anteriormente establecido. Existe una última opción que consiste en comprar el bien a un precio residual, es decir, adquirirlo al monto calculado a partir de la diferencia obtenida entre el precio original en el que arrendador adquirió el bien (en el que se incluyen a demás los intereses y gastos asociados al uso del bien) y las sumas de dinero que el arrendatario ha ido aportando a través de la renta.

Fundamentalmente, existen 2 tipos de leasing, entre los que encontramos el Leasing Financiero. Para que un contrato de leasing se defina como tal el arrendador deberá traspasar la propiedad del bien en cuestión al arrendatario, y debe además considerarse que la duración del contrato de arriendo debe ser al menos de un 75% de la vida económica del bien. Por último, como se ha mencionado anteriormente, el arrendatario, si así lo requiere, podrá adquirir el bien, devolverlo o bien renovar el contrato.

Encontramos también el Leasing Operativo que consiste en un contrato en el que el período de arriendo del bien se realiza por períodos más cortos, y donde además, el arrendatario tiene la opción de devolverlo en el momento que le parezca más adecuado, sin aviso previo. Se trata de un contrato mucho más flexible, y es esta la razón de que este tipo de contrato sea el más utilizado.

### **Ventajas del Leasing**

Desde el punto de vista de las empresas

El leasing es especialmente indicado para:

- Empresas que utilizan una tecnología muy cambiante
- Empresas que realizan una actividad estacional ( el leasing permite adaptar las cuotas a los ingresos de los arrendatarios).
- Empresas que necesiten recuperar liquidez.
- Empresas que tienen recursos propios limitados y nos les conviene hacer un desembolso en la compra de un bien de equipo mobiliario o inmobiliario.

Desde el punto de vista del arrendatario:

- El leasing me permite el 100% de la financiación, mientras que otros medios de financiación sólo me permiten un 70 u 80% de la misma.
- El arrendatario no desembolsa ninguna entrada al formalizar el contrato, únicamente la cuota de leasing y los gastos de formalización.
- Si el tipo de interés es fijo, el usuario conoce a priori el coste de la financiación.

Las ventajas del leasing son variadas, sin embargo, la más importante consiste en la posibilidad de obtener determinado bien aún sin contar con el monto de dinero total necesario para su compra. A través del leasing es posible obtenerlo y darle uso a través del establecimiento de un contrato (con posibilidades de adquirirlo) con un

---

arrendador que lo compra y a quien se le debe pagar una renta a cambio de su préstamo.

### **Acceso concertado o agrupado**

Las formas de entrada concertadas o agrupadas suponen la colaboración de nuestra empresa con otras. Igualmente, algunas fórmulas implican un grado de compromiso mayor que otras y unos costes también diferentes.

- **Agrupación de exportadores**

Varias empresas competidoras o complementarias se unen para hacer exportaciones comunes. La fórmula más usual de agrupación de exportadores es el ***consorcio de exportación***. Se trata de una entidad independiente, creada por dos o más empresas con el fin de afrontar los costes de la creación del consorcio. Lo que se consigue de este modo es un posicionamiento más competitivo, sobre todo cuando el consorcio está formado por pymes que de otra manera no podrían abarcar por sí mismas ciertos mercados.

Normalmente se juntan empresas de un mismo sector que incluso pueden ser competidoras entre sí. Sin embargo, también puede haber agrupaciones de empresas de sectores diferentes, que emplean los mismos canales de distribución y que de este modo ofrecen una oferta de productos más completa. Las agrupaciones suelen constituirse en origen. Es decir: se juntan empresas de un mismo país para comercializar sus productos en mercados extranjeros.

Las principales actividades que lleva a cabo este tipo de agrupación son la de realizar las exportaciones en nombre de los miembros de la agrupación, fijar los precios para los mercados extranjeros, llevar a cabo la distribución y seleccionar los agentes o distribuidores y obtención de informes de solvencia y cobro de deudas

El compartir los costes de creación se suele considerar como la principal ventaja de los consorcios; no obstante, otros beneficios son presentar una gama más amplia de productos, acercar el producto al consumidor y ser una escuela de exportación para pymes.

Ahora bien, sus principales desventajas son: la dificultad para su creación y posterior funcionamiento por la posible competencia interna entre los socios; la pérdida de libertad de acción de los socios en comparación con la gestión individual de cada empresa, y posibles conflictos económico-financieros.

Los consorcios de exportación son una herramienta muy útil para mejorar la competitividad internacional de los sectores productivos, tanto tradicionales como los emergentes. La fuerza promocional, la capacidad de acceso a canales de distribución o de crear una imagen de calidad que se puede conseguir con un consorcio es muy difícil de conseguir de forma individual.

- **Piggy-back**

Un fabricante utiliza los canales de distribución o subsidiarias de otro diferente (empresa canalizadora) para vender sus propios productos. Para que la fórmula funcione deben tratarse de productos complementarios, no sustitutivos.

Como exportadores, nos beneficiaremos de entrar en el mercado a través de un canal de distribución consolidado y evitaremos hacer grandes inversiones en establecer uno propio. Por su parte, el socio canalizador verá ampliada su gama de productos y obtendrá un beneficio económico de la distribución de productos complementarios sin incurrir en mayores costes.

El grado de compromiso con el mercado es medio, dado que no supone realizar grandes inversiones por parte de los exportadores. Está especialmente recomendado para pymes que no quieren realizar grandes inversiones en la creación de redes comerciales. La empresa canalizadora puede utilizar su propia marca para la comercialización de los productos o la marca de la empresa suministradora.

- **Fusiones de empresas**

Las fusiones se clasifican según el impacto económico que impliquen en las operaciones de la empresa. Esta es quizá la manera más adecuada de ver las fusiones, ya que afectan de manera directa a la rentabilidad de la empresa y a sus

---

riesgos de operación las tres clasificaciones económicas son la horizontal, vertical, y el conglomerado

#### *Fusión Horizontal*

Como su nombre lo indica, la fusión horizontal amplía las operaciones de la empresa dentro del mismo renglón de actividades y al mismo nivel, por ejemplo: Si una empresa de productos alimenticios adquiere otra de productos alimenticios, la fusión se clasificará como horizontal. Así será aunque la fusión diversifique las operaciones de la empresa superviviente hacia áreas geográficas. De modo general, las fusiones entre dos empresas a nivel de menudeo, entre dos empresas a nivel de mayoreo, entre dos empresas manufactureras o entre dos empresas expendedoras de materias primas, dentro del mismo renglón, se consideran horizontales.

#### *Fusión Vertical*

Las fusiones verticales se caracterizan por permitir la expansión hacia niveles diferentes dentro del mismo renglón general de actividad. Éstas pueden ocurrir hacia arriba o hacia abajo, a lo largo de todo el proceso producción-consumo.

#### *Conglomerado*

Implica la expansión de la empresa hacia campos no relacionados con sus intereses actuales dado que por su gran diversidad le permite obtener un mayor acceso otros mercados. El crecimiento conglomerado se identifica más con los grupos financieros que adquieren empresas que se dedican a actividades muy diferentes entre sí, es decir, a distintos sectores industriales.

### **Tipología jurídica de las uniones de empresas.**

La clave es el concepto jurídico de *personalidad*, que permite distinguir las uniones sin pérdida de personalidad jurídica por un lado y las uniones con pérdida de la misma por otro.

#### **1. Uniones de empresas sin pérdida de personalidad jurídica.**

En este primer grado, la unión de las empresas no conlleva la pérdida de la personalidad de estas, se cree o no un ente nuevo en el que se personifique la unión.

##### *· Uniones estables*

Dentro del grupo de las uniones que no implican pérdida de personalidad cabe esta primera modalidad en la que la unión tiene carácter estable y duradero, incluso –en ocasiones– indefinido.

##### *· Uniones temporales*

Frente a las estables aparece este tipo de uniones sin pérdida de personalidad jurídica. Su propio nombre indica el carácter transitorio o temporalmente limitado de las mismas.

#### **2. Uniones de empresas con pérdida de personalidad jurídica.**

En un segundo grado, la unión de las empresas implicaría la pérdida de personalidad y, por tanto, de la autonomía jurídica de todas o la mayoría de las empresas agrupadas; disyuntiva ésta que apunta a un doble procesamiento jurídico:

##### *· Por fusión*

En este caso tiene lugar la pérdida de personalidad jurídica de todas las empresas asociadas, surgiendo, al tiempo, otras nuevas empresas con personalidad propia.

##### *· Por absorción*

Existe esta cuando la pérdida de personalidad jurídica se refiere, tan sólo, a alguna o algunas de las empresas asociadas, que se unen así a otra empresa, preexistente, que conserva su propia y anterior personalidad.

##### • **Joint-venture**

El Joint Venture es definido como el contrato por el cual un conjunto de sujetos de derecho realizan aportes de las más diversas especies, que no implicarán la pérdida de la identidad e individualidad como persona jurídica o empresa, para la realización de un negocio común, pudiendo ser éste desde la creación de bienes hasta la prestación de servicios, que se desarrollará durante un lapso de tiempo limitado, con la finalidad de obtener beneficios económicos.

Un contrato de Joint Venture típicamente incluye un acuerdo entre dos o más partidos o compañías (socios) para contribuir con recursos a un negocio común.

---

Estos recursos pueden ser materia prima, capital, tecnología, conocimiento del mercado, ventas y canales de distribución, personal, financiamiento o productos.

Los socios en un Joint Venture normalmente siguen operando sus negocios o empresas de manera independiente a la nueva empresa común o Joint Venture, lo cual es una de las razones primordiales por las que este tipo de Sociedad, si se le pudiera llamar así, ha tenido mayor éxito en los últimos años.

Aunque una joint venture es muy similar a una sociedad se diferencia de ella en que está limitada al éxito o al fracaso del proyecto para la cual se forma como ocurre con la sociedad, una joint venture se forma por contrato de acuerdo en el cual cada socio asume responsabilidad ilimitada por las deudas de la

Se busca compartir esfuerzos, y responsabilidades, contar la infraestructura y elementos contractuales necesarios para emprender una actividad que supere las posibilidades individuales de desarrollo con

Muchos Joint Venture se consolidan entre países de bloques económicos diferentes, los que suelen involucrar, por ejemplo, acuerdos de subcontratación y de comercio compensado, por lo cual las utilidades se entregan en productos.

Para la doctrina, el contrato de asociación económica debe considerarse como contrato internacional, pues una de sus partes es extranjero (tiene su domicilio en el extranjero, mueve su capital en el extranjero, puede transferir tecnología, y tiene relevancia económica internacional), atendiendo a ello la doctrina jurídica establece que para seleccionar la aplicable a estos tipos de contratos, el factor esencial lo constituye el acuerdo de voluntad entre las partes, o sea ellos deciden qué ley regirá la relación contractual.

En el acuerdo de Joint Venture debe establecerse claramente las cuestiones relativas al control de la empresa, las aportaciones del capital, la división de las utilidades, la de la empresa, apoyo financiero y terminación.

Unos de los rasgos que las distinguen son: la presencia de dos o más socios de diferentes países, conjunta de los socios, objetivo determinado, participación en la contribución, en los riesgos, beneficios y en el control financiero, transferencia de tecnología, agilidad y flexibilidad en la forma para adaptarse a los requerimientos de la legislación.

A pesar de que el contrato de asociación económica internacional no crea una nueva persona jurídica, en la doctrina actual se le reconoce como joint venture o empresa mixta.

La principal ventaja de constituir un joint-venture es un acceso más rápido a canales de distribución y contactos locales. En algunos casos, la legislación de los países obliga a tener un socio local como única forma de establecerse en el país, por lo que es la única vía de implantarse en determinados mercados. Se trata de una fórmula que implica un compromiso alto con el mercado, ya que se constituye una empresa para actuar en él. También suponen inversiones muy elevadas, aunque menores que en el caso de la implantación de una filial propia.

#### **Cláusulas para crear un Joint Venture.**

- Definir el objetivo principal: Debe ser un objetivo del que todas las partes se van a ver beneficiadas.
- Presupuestar costos de inversión requeridos:
  - Dinero
  - Tiempo
- Especificar la contribución de las partes:
  - Recursos físicos.
  - Recursos financieros.
  - Recursos tecnológicos.
  - Talento humano.
- Detallar los procesos administrativos y control de la operación.

#### **Obligaciones de los Intervinientes en un Joint Venture.**

---

- Actuar en común, en tanto el propósito de los contratantes es la realización de un fin común, para lo cual deben participar conjuntamente en la y del proyecto compartido.
- Contribuir al fondo común que representa el soporte económico de para la realización de la gestión.
- Respetar el sistema pactado y acordado para el uso en común de los bienes y servicios, propios y conjuntos, destinados a la operación.
- Cada una de las partes es un representante natural de las demás, en todo aquello razonablemente vinculado a la operación conjunta.

#### **Beneficios de implementar un Joint Venture.**

- Tener la posibilidad de aumentar tus ventajas competitivas.
- Abarcarías nuevos mercados, lo que aumentaría tus ventas y tus ganancias.
- Extender el número de
- Ahorrar dinero compartiendo costos de operación.
- Ahorrar dinero compartiendo costos de y
- Ahorrar tiempo, compartiendo carga de trabajo.
- Compartir recursos que te serían imposible utilizar actuando solo.
- Ofrecer a tus clientes nuevos productos y servicios.
- Servirse del know how y manejar mayor información.
- Ganar nuevos asociados de negocio.

#### **Los problemas más frecuentes y que pueden llevar al fracaso de un Joint Venture son:**

- La adaptación a una cultura distinta, en el caso de Joint Ventures extranjeras.
- Deficiente integración y comunicación entre los socios, propiciando pérdidas.
- Divergencia en cuanto a los objetivos estratégicos.

#### **Aportaciones de capital y Constitución de la empresa**

La forma de constitución de la Sociedad depende de muchos factores, como el considerar si esta se pudiera convertir algún día en una empresa pública, como planean los socios beneficiarse con las utilidades de la empresa, la forma que más les convenga para cuestiones fiscales, etc. En sí la sociedad se puede constituir de cualquiera de las formas previstas en la legislación mercantil del país en el que se vayan a constituir, como podría ser una Sociedad Anónima, una Sociedad de Responsabilidad Limitada o cualquier otro tipo de sociedad previsto por la ley.

En sí la manera en que la Sociedad se va a constituir les brinda a los socios un marco acerca de las reglas que van a regir a la sociedad, la manera en que se van a distribuir las ganancias, y su responsabilidad dentro de la misma.

Es de suma importancia que el Joint Venture cuente con un capital suficiente para poder asegurar a los consumidores, terceros y a la empresa que estará en condiciones de cumplir con sus obligaciones en el momento que estas mismas se presenten.

En algunos países la misma ley determina el monto de capital mínimo para la Constitución de la sociedad.

#### **Requerimientos legales**

Sabemos que cada país tiene normas distintas y específicas en relación a los actos de comercio, la inversión extranjera y la Constitución de las sociedades, razón por la cual en el contrato de Joint Venture y en los documentos colaterales, después de un minucioso estudio se tiene que establecer todos los preceptos aplicables al caso **concreto**, de manera que todos los requisitos legales se cumplan y la Constitución de la Sociedad y el Joint Venture sean válidos.

#### **El arbitraje. Medio de solución de conflicto**

La Joint Venture, sin lugar a dudas tiene naturaleza contractual, y como tal es un instrumento de prevención de contingencias, es por ello que se impone un riguroso y detallado estudio de las operaciones que motivan el surgimiento de la cláusula de sometimiento para la solución de conflictos que se susciten entre los contratantes, a fin de evitar irreparables perjuicios económicos. En la contratación con el exterior se produce un incremento de los riesgos (entrega, pago aplazado, garantías) y al existir

---

diferentes sistemas de Derecho Nacionales y una mayor libertad contractual, cobran mayor importancia los contratos escritos detallados.

Al realizarse la negociación del contrato debe evaluarse la consecuencia económica de cualquier concesión jurídica. La Joint Venture puede verse alterada en su **equilibrio** si se pierde la cobertura de riesgos y se puede ocasionar pérdida de tiempo, dinero, malentendidos, desacuerdos, litigios y procesos, cuando el exportador desconoce las prácticas comerciales de los países a los que envía sus productos y somete el contrato a la legislación del país de destino, desconociendo el idioma y procedimiento extranjero. Para superar la inconveniencia de someterse a cualquier ordenamiento nacional se acude al arbitraje comercial, ya sea para evadir el procedimiento, la ley sustantiva o que el juez decida la cuestión, pudiendo incluso someterse al ordenamiento legal de un tercer Estado.

#### **En resumen**

- El Joint Venture es un mecanismo de solución óptima para penetración a nuevos mercados, cuando no se cuenta con los recursos suficientes.
- La implementación de este mecanismo ofrece muchas ventajas, para el aprovechamiento de los recursos.
- Es una herramienta que por medio del trabajo colectivo garantiza mayor seguridad, en la ejecución de un proyecto.
- Se puede ampliar los conocimientos e implementar procesos más avanzados, que permiten economizar tiempo y dinero.
- Los Joint Ventures son acuerdos que a diferencia de otros contratos corporativos, requieren de un especial cuidado en su **redacción** en lo referente a las metas y expectativas de los socios.
- Este tipo de contratos son una mezcla de diferentes convenios y contratos de muy diversas ramas, pero todo esto englobado en lo que se conoce como Derecho Corporativo.
- Si el Joint Venture es estructurado de manera correcta, los que suscriben dicho documento negociaran en una base equitativa y justa, lo que puede redituar a ambos en grandes beneficios.

#### **RELEVAMIENTO DE MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS IMPLEMENTADAS POR BRASIL.**

A continuación se detallan las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias adoptadas y notificadas por Brasil desde el 1 de Enero de 1995 hasta el 31 de Diciembre de 2005 y que afectan el ingreso de productos provenientes desde la República Argentina.

---

<b>Miembro que notifica/Notificación / Fecha de distribución</b>	<b>Regiones/países afectados (identificados)</b>	<b>Productos abarcados</b>	<b>Palabras clave</b>
Brasil G/SPS/N/BRA/1 13 de diciembre de 1995	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos vegetales en general.	Plagas Sanidad vegetal Evaluación del riesgo
Brasil G/SPS/N/BRA/10 2 de mayo de 1996	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos agrícolas	Agentes de control biológico Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/11 2 de mayo de 1996	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales y productos y subproductos vegetales	Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/2 2 de mayo de 1996	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales y productos y subproductos vegetales	Plagas Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/3 2 de mayo de 1996	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales y productos y subproductos vegetales	Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/4 2 de mayo de 1996	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Insecticidas, fungicidas y herbicidas de la posición arancelaria 3808 de NCM	Plaguicidas Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/5 2 de mayo de 1996	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos agrícolas	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) Plaguicidas
Brasil G/SPS/N/BRA/6 2 de mayo de 1996	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos agrícolas	Contaminantes Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/7 2 de mayo de 1996	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos agrícolas	Aditivos alimentarios Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/8 2 de mayo de 1996	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos agrícolas	Contaminantes Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/9 2 de mayo de 1996	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos agrícolas	Aditivos alimentarios Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/12 EMERGENCY 5 de julio de 1996	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales y productos y subproductos vegetales	Plagas Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/13 17 de julio de 1996	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vino y productos conexos posición arancelaria Sistema Armonizado 2204	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/14 18 de octubre de 1996	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Ganado porcino	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/15 18 de octubre de 1996	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos lácteos	Bacterias Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Etiquetado Embalajes

<b>Miembro que notifica/Notificación / Fecha de distribución</b>	<b>Regiones/países afectados (identificados)</b>	<b>Productos abarcados</b>	<b>Palabras clave</b>
Brasil G/SPS/N/BRA/16 28 de octubre de 1996	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos agrícolas	Aflatoxinas Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Micotoxinas Toxinas
Brasil G/SPS/N/BRA/13/Rev.1 6 de febrero de 1997	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vino y productos conexos posición arancelaria Sistema Armonizado 2204	Bebidas Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/17 24 de marzo de 1997	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales y productos y subproductos vegetales	Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/18 24 de marzo de 1997	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales y productos y subproductos vegetales	Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/19 24 de marzo de 1997	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales y productos y subproductos vegetales	Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/20 24 de marzo de 1997	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales y productos y subproductos vegetales	Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/21 24 de marzo de 1997	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales y productos y subproductos vegetales	Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/22 24 de marzo de 1997	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales y productos y subproductos vegetales	Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/23 24 de marzo de 1997	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales y productos y subproductos vegetales	Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/24 24 de marzo de 1997	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales y productos y subproductos vegetales	Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/25 24 de marzo de 1997	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales y productos y subproductos vegetales	Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/26 24 de marzo de 1997	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales y productos y subproductos vegetales	Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/27 24 de marzo de 1997	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales y productos y subproductos vegetales	Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/28 24 de marzo de 1997	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales y productos y subproductos vegetales	Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/29 24 de marzo de 1997	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales y productos y subproductos vegetales	Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/30 24 de marzo de 1997	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales y productos y subproductos vegetales	Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/31 24 de marzo de 1997	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales y productos y subproductos vegetales	Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/32	Todos los países con los que Brasil comercia los productos	Vegetales y productos y subproductos vegetales	Sanidad vegetal

Miembro que notifica/Notificación / Fecha de distribución	Regiones/países afectados (identificados)	Productos abarcados	Palabras clave
24 de marzo de 1997	abarcados		
Brasil G/SPS/N/BRA/33 24 de marzo de 1997	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales y productos y subproductos vegetales	Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/34 24 de marzo de 1997	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales y productos y subproductos vegetales	Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/35 24 de marzo de 1997	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales y productos y subproductos vegetales	Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/36 24 de marzo de 1997	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales y productos y subproductos vegetales	Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/37 24 de marzo de 1997	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales y productos y subproductos vegetales	Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/38 24 de marzo de 1997	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Algodón - <i>Gossypium</i> spp	Plaguicidas Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/39 24 de marzo de 1997	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales y productos y subproductos vegetales	Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/40 24 de marzo de 1997	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales y productos y subproductos vegetales	Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/41 24 de marzo de 1997	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales y productos y subproductos vegetales	Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/42 24 de septiembre de 1997	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Pimienta negra ( <i>Piper nigrum</i> )	Bacterias Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Salmonella
Brasil G/SPS/N/BRA/44 11 de febrero de 1999	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Resinas y sustancias utilizadas en envases y materiales de plástico que han de estar en contacto con los alimentos	Contaminantes Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Embalajes
Brasil G/SPS/N/BRA/45 11 de febrero de 1999	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Medicamentos para animales	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) Medicamentos veterinarios
Brasil G/SPS/N/BRA/46 11 de febrero de 1999	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Recipientes y materiales de plástico que han de estar en contacto con los alimentos.	Contaminantes Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Embalajes
Brasil G/SPS/N/BRA/47 11 de febrero de 1999	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Material metálico de embalaje que ha de estar en contacto con los alimentos.	Contaminantes Inocuidad de los alimentos Salud de las personas

Miembro que notifica/Notificación / Fecha de distribución	Regiones/países afectados (identificados)	Productos abarcados	Palabras clave
			Embalajes
Brasil G/SPS/N/BRA/48 11 de febrero de 1999	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Aves de corral y carne de aves de corral.	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/49 1 de marzo de 1999	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Plantas y productos vegetales	Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/50 7 de mayo de 1999	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Plantas y productos vegetales	Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/51 7 de mayo de 1999	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Bebidas espirituosas	Bebidas Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/52 30 de julio de 1999	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Material de propagación de determinados géneros de plantas	Enfermedades vegetales Sanidad vegetal Evaluación del riesgo
Brasil G/SPS/N/BRA/53 6 de diciembre de 1999	Todos los países con los que Brasil comercia.	Embalajes de madera utilizados en el comercio internacional	NIMF N° 15 Plagas Sanidad vegetal Material de embalaje de madera
Brasil G/SPS/N/BRA/54 22 de septiembre de 2000	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Miel y productos derivados.	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Etiquetado
Brasil G/SPS/N/BRA/57 13 de noviembre de 2001	Argentina, Bolivia, Canadá, Comunidades Europeas, Estados Unidos	Semillas de patatas	Plagas Sanidad vegetal Evaluación del riesgo
Brasil G/SPS/N/BRA/58 23 de noviembre de 2001	Argentina, Paraguay, Uruguay, Estados Unidos, Unión Europea, Australia y Sudáfrica, y otros países que pudieran estar interesados en exportar este tipo de productos al Brasil.	Vinos y bebidas obtenidas de vinos y uvas, por ejemplo brandy, grappa, sangría, jugo de uvas y otras bebidas	Bebidas Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Etiquetado
Brasil G/SPS/N/BRA/59 26 de noviembre de 2001	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos alimenticios envasados destinados al consumo humano.	Inocuidad de los alimentos Organismos modificados genéticamente Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/60 7 de diciembre de 2001	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos alimenticios y bebidas preenvasados	Bebidas Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Etiquetado
Brasil G/SPS/N/BRA/61 4 de enero de 2002	Países miembros del MERCOSUR y otros países potencialmente interesados en exportar al Brasil pieles de animales como materia prima para producir gelatina.	Pieles de animales procesadas en curtiembres como materia prima para elaborar gelatina.	Enfermedades animales Inocuidad de los alimentos Fiebre aftosa Salud de las personas Rastre habilidad
Brasil	Argentina, Canadá, España,	Cacahuetes (maníes),	Aflatoxinas

Miembro que notifica/Notificación / Fecha de distribución	Regiones/países afectados (identificados)	Productos abarcados	Palabras clave
G/SPS/N/BRA/62 25 de febrero de 2002	Estados Unidos, países del Oriente Medio y otros países interesados en exportar los productos abarcados a Brasil.	maíz y sus subproductos, almendras, pistachos, frutos desecados, palomitas de maíz y nueces del Brasil (castañas de Para).	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Micotoxinas Toxinas
Brasil G/SPS/N/BRA/68 19 de agosto de 2002	Todos los países que exporten trigo al Brasil	Trigo	Plagas Sanidad vegetal Medidas de cuarentena Evaluación del riesgo Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/69 EMERGENCY 19 de agosto de 2002	Todos los países y regiones	Artículos de confitería a base de gelatina que contienen el aditivo alimentario konjac (SIN 425)	Aditivos alimentarios Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/70 27 de septiembre de 2002	Todos los países	Aditivos alimentarios – tartrazina (SIN 102)	Aditivos alimentarios Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Etiquetado Obstáculos técnicos al comercio
Brasil G/SPS/N/BRA/71 27 de septiembre de 2002	Todos los países	Productos que contengan materias primas provenientes de tejidos o fluidos de origen animal (provenientes de bovinos, ovinos, caprinos y rumiantes salvajes) utilizados para elaborar medicamentos, productos cosméticos y producto sanitarios. Tejidos humanos, como sangre y productos sanguíneos, hormonas hipofisarias, córneas, huesos para trasplante e injertos en general.	Salud de las personas Productos farmacéuticos
Brasil G/SPS/N/BRA/65/Add.1 11 de diciembre de 2002	Todos los países	Plantas y productos vegetales que puedan presentar un riesgo fitosanitario	Plagas Sanidad vegetal Evaluación del riesgo
Brasil G/SPS/N/BRA/75 22 de enero de 2003	Todos los países	Tejidos o fluidos de origen animal (provenientes de bovinos, ovinos, caprinos y rumiantes salvajes) utilizados como materias primas de medicamentos, productos cosméticos y productos de uso clínico. Productos alimenticios en cuya composición figuren ingredientes provenientes	Enfermedades animales Encefalopatía espongiforme bovina (EEB) Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Zoonosis

<b>Miembro que notifica/Notificación / Fecha de distribución</b>	<b>Regiones/países afectados (identificados)</b>	<b>Productos abarcados</b>	<b>Palabras clave</b>
		de bovinos, ovinos, caprinos y rumiantes salvajes.	

---

Miembro que notifica/Notificación / Fecha de distribución	Regiones/países afectados (identificados)	Productos abarcados	Palabras clave
Brasil G/SPS/N/BRA/74 EMERGENCY 23 de enero de 2003	Países que exportan al Brasil los productos abarcados	Tejidos o fluidos de origen animal (provenientes de bovinos, ovinos, caprinos y rumiantes salvajes) utilizados como materias primas de medicamentos, productos cosméticos y productos de uso clínico. Productos alimenticios en cuya composición figuren ingredientes provenientes de bovinos, ovinos, caprinos y rumiantes salvajes	Enfermedades animales Encefalopatía espongiforme bovina(EEB) Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Zoonosis
Brasil G/SPS/N/BRA/77 14 de abril de 2003	Argentina	Manzana, pera, membrillo, albaricoque (damasco), melocotón (durazno), ciruela, almendra.	Plagas Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/78 14 de abril de 2003	Países que están afectados por la Mosca de la Fruta y que exportan a Brasil los productos abarcados.	Melones	Mosca de la fruta Plagas Sanidad vegetal Regionalización Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/83 2 de diciembre de 2003	Todos los países	Subproductos de origen animal utilizados en la producción de medicamentos veterinarios y de piensos	Enfermedades animales Alimentación animal Sanidad animal Encefalopatía espongiforme bovina(EEB) Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Medicamentos veterinarios Zoonosis
Brasil G/SPS/N/BRA/84 2 de diciembre de 2003	Países en los que se hayan registrado casos autóctonos de EEB	Rumiantes vivos, sus productos y subproductos y productos veterinarios para tratar la EEB	Enfermedades animales Sanidad animal Encefalopatía espongiforme bovina(EEB) Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Medicamentos veterinarios Zoonosis
Brasil G/SPS/N/BRA/85 2 de diciembre de 2003	Todos los países	Aceites de orujo de oliva	Contaminantes Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil	Todos los países	Productos bioquímicos	Sanidad animal

Miembro que notifica/Notificación / Fecha de distribución	Regiones/países afectados (identificados)	Productos abarcados	Palabras clave
G/SPS/N/BRA/86 8 de diciembre de 2003		considerados plaguicidas, sus componentes y productos conexos – Capítulo Nomenclatura SA 29	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Plaguicidas Sanidad vegetal Obstáculos técnicos al comercio
Brasil G/SPS/N/BRA/87 8 de diciembre de 2003	Todos los países	Productos bioquímicos considerados plaguicidas, sus componentes y productos conexos – Capítulo Nomenclatura SA 29	Sanidad animal Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Plaguicidas Sanidad vegetal Obstáculos técnicos al comercio
Brasil G/SPS/N/BRA/88 8 de diciembre de 2003	Todos los países	Productos microbiológicos utilizados para regular las poblaciones o las actividades biológicas de otros organismos vivos a los que se considere nocivos - Capítulo Nomenclatura SA 29	Sanidad animal Bacterias Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Sanidad vegetal Obstáculos técnicos al comercio
Brasil G/SPS/N/BRA/89 8 de diciembre de 2003	Todos los países	Productos fitosanitarios que se utilizan en la agricultura orgánica y se consideran plaguicidas - Capítulo Nomenclatura SA 29	Sanidad animal Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Plaguicidas Sanidad vegetal Obstáculos técnicos al comercio
Brasil G/SPS/N/BRA/90 8 de diciembre de 2003	Todos los países	Parasitoides, nematodos y depredadores- que se consideran agentes de la lucha biológica – Capítulo Nomenclatura SA 29	Sanidad animal Agentes de control biológico Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Sanidad vegetal Obstáculos técnicos al comercio
Brasil G/SPS/N/BRA/92 8 de abril de 2004	Todo país que pueda ser clasificado como región de riesgo	Medicamentos, cosméticos, dispositivos de uso médico y alimentos para consumo humano que contengan tejidos o fluidos de bovino, ovino, caprino y especies rumiantes salvajes.	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas

<b>Miembro que notifica/Notificación / Fecha de distribución</b>	<b>Regiones/países afectados (identificados)</b>	<b>Productos abarcados</b>	<b>Palabras clave</b>
Brasil G/SPS/N/BRA/93 8 de abril de 2004	Todos los países.	Patata (papa), para siembra.	Certificación, control e inspección Sanidad vegetal Medidas de cuarentena Evaluación del riesgo Semillas
Brasil G/SPS/N/BRA/94 12 de agosto de 2004	Interlocutores comerciales del Brasil	Semillas de soja.	Contaminantes Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/95 20 de agosto de 2004	Todos los países	Todas las hortalizas, los vegetales, sus partes y subproductos importados	Sanidad vegetal Evaluación del riesgo
Brasil G/SPS/N/BRA/96 1 de octubre de 2004	Todos los países con los que Brasil comercia.	Embalajes de madera utilizados en el comercio internacional	NIMF N° 15 Plagas Sanidad vegetal Material de embalaje de madera
Brasil G/SPS/N/BRA/97 11 de octubre de 2004	Todos los países	Cacahuete (maní) importado	Aflatoxinas Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Micotoxinas Toxinas
Brasil G/SPS/N/BRA/98 22 de octubre de 2004	Todos los países	Productos de origen animal o vegetal importados destinados a la alimentación de animales	Alimentación animal Sanidad animal Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/101 6 de junio de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia.	Embalajes de madera utilizados en el comercio internacional	NIMF N° 15 Plagas Sanidad vegetal Material de embalaje de madera
Brasil G/SPS/N/BRA/102 6 de junio de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia.	Productos y subproductos de la madera.	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/103 6 de junio de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia.	Organismos modificados genéticamente o sus subproductos.	Inocuidad de los alimentos Organismos modificados genéticamente Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/104 6 de junio de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia	Semillas, plántulas y plantones y material de propagación	Sanidad vegetal Semillas
Brasil G/SPS/N/BRA/105 6 de junio de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia	Soja modificada genéticamente	Organismos modificados genéticamente

Miembro que notifica/Notificación / Fecha de distribución	Regiones/países afectados (identificados)	Productos abarcados	Palabras clave
			Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/106 6 de junio de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia	Animales, vegetales, sus productos y subproductos.	Sanidad animal Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/107 16 de junio de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia	Pastas y purés de hortalizas	Aditivos alimentarios Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/109 16 de junio de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia	Bebidas alcohólicas	Bebidas Aditivos alimentarios Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/108 17 de junio de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia	Aceites y grasas vegetales	Aditivos alimentarios Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/110 17 de junio de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia	Productos alimenticios que contengan o sean organismos modificados genéticamente y sus derivados; productos alimenticios que contengan o sean derivados de animales alimentados con organismos modificados genéticamente.	Inocuidad de los alimentos Organismos modificados genéticamente Salud de las personas Obstáculos técnicos al comercio
Brasil G/SPS/N/BRA/111 23 de junio de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia	Abonos, enmiendas del suelo, inoculantes y biofertilizantes	Sanidad animal Metales pesados Salud de las personas Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/112 23 de junio de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia	Productos de origen vegetal en general	Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/114 15 de julio de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia	Patatas (papas) para siembra.	Plagas Sanidad vegetal Semillas
Brasil G/SPS/N/BRA/115 15 de julio de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia	Productos vegetales de las Familias <i>Musaceae</i> y <i>Heliconiaceae</i> .	Hongos Plagas Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/116 15 de julio de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia	Semillas y granos de soja genéticamente modificada.	Organismos modificados genéticamente Sanidad vegetal Semillas

<b>Miembro que notifica/Notificación / Fecha de distribución</b>	<b>Regiones/países afectados (identificados)</b>	<b>Productos abarcados</b>	<b>Palabras clave</b>
Brasil G/SPS/N/BRA/117 15 de julio de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia	Productos de origen vegetal en general	Sanidad vegetal Medidas de cuarentena
Brasil G/SPS/N/BRA/118 27 de julio de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia	Productos alimenticios no elaborados	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/119 23 de septiembre de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia	Algodón	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) Plaguicidas
Brasil G/SPS/N/BRA/120 20 de octubre de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia	Arroz	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) Plaguicidas
Brasil G/SPS/N/BRA/121 20 de octubre de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia	Tomate	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) Plaguicidas
Brasil G/SPS/N/BRA/122 20 de octubre de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia	Papaya	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) Plaguicidas
Brasil G/SPS/N/BRA/123 21 de octubre de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia	Algodón, alubia (judía), melón y tomate	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) Plaguicidas Medidas de cuarentena
Brasil G/SPS/N/BRA/124 21 de octubre de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia.	Embalajes de madera utilizados en el comercio internacional	NIMF N° 15 Plagas Sanidad vegetal Material de embalaje de madera
Brasil G/SPS/N/BRA/125 2 de noviembre de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia	Leche para beber	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/126 16 de noviembre de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia	Plaguicidas que contengan fosforo de aluminio	Plaguicidas Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/127 16 de noviembre de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia	Animales vivos destinados a la faena	Sanidad animal
Brasil G/SPS/N/BRA/128 16 de noviembre de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia	Vacuna contra la leishmaniasis visceral canina	Enfermedades animales Sanidad animal Medicamentos

Miembro que notifica/Notificación / Fecha de distribución	Regiones/países afectados (identificados)	Productos abarcados	Palabras clave
			veterinarios Zoonosis
Brasil G/SPS/N/BRA/129 16 de noviembre de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia	Vegetales modificados genéticamente	Organismos modificados genéticamente Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/131 16 de noviembre de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia	Plaguicidas	Plaguicidas Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/132 18 de noviembre de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia	Maíz	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) Plaguicidas
Brasil G/SPS/N/BRA/133 18 de noviembre de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia	Maíz	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) Plaguicidas
Brasil G/SPS/N/BRA/124/Corr.1 24 de noviembre de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia.	Embalajes de madera utilizados en el comercio internacional	NIMF N° 15 Plagas Sanidad vegetal Material de embalaje de madera
Brasil G/SPS/N/BRA/134 24 de noviembre de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia	Sorgo	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) Plaguicidas Semillas
Brasil G/SPS/N/BRA/135 24 de noviembre de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia	Semilla de algodón, cítricos, maíz, haba de soja y tomate	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) Plaguicidas
Brasil G/SPS/N/BRA/136 16 de diciembre de 2005	Todos los países con los que Brasil comercia	Caña de azúcar	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) Plaguicidas

**Fuente bibliográfica:**

Organización Mundial del Comercio – Sistema de Gestión de la Información del Acuerdo de la OMC sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF)

*Identificar restricciones y cupos de importación***Informe de Marzo de 2009 de la Organización Mundial del Comercio – OMC – Trade Policy Review: Brasil****Medidas anti – dumping**

Dicho informe determina que Brasil continua siendo un activo aplicador de medidas anti –dumping (DA). A octubre de 2008, se encontraba aplicando 63 medidas anti – dumping, las cuales afectaba las exportaciones de 23 países. China sigue siendo, ampliamente, el socio comercial más afectado, seguido por los Estados Unidos y la India. El número de nuevas DA aplicadas a China se mantuvo constante, mientras que las aplicadas a la CE se redujeron significativamente. En el periodo de revisión que abarca el informe de la OMC, Argentina fue objeto de 3 medias antidumping ( por renovación o nuevas imposiciones)

El promedio de duración de una DA son seis años y medio. La mayoría de estas medidas adoptan la forma de derechos específicos. El número de las investigaciones antidumping iniciadas y de las medidas provisionales antidumping aplicados desde el año 2004 aumentó en comparación con el período de examen previo, pero el número de nuevos derechos definitivos AD (28) es sólo ligeramente superior. Estas medidas antidumping se han aplicado con mayor frecuencia a los productos semielaborados. Brasil también tiene dos medidas compensatorias en vigor.

En 2005, las importaciones de productos afectados por las medidas de contingencia ascendían al 1,5% de las importaciones totales de Brasil.

**Medias de salvaguarda**

El Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC se incorporó a la legislación brasileña a partir de 1995

El Reglamento Relativo a la Aplicación de Medidas de Salvaguardia a las Importaciones Provenientes de Países No Miembros del MERCOSUR, basado en el Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC, establece los procedimientos para la aplicación de medidas de salvaguardia por el MERCOSUR, como entidad única y en nombre de un Estado Parte con respecto a las importaciones de terceros países. Sin embargo, este Reglamento no ha entrado todavía en vigor, dado que aún no se ha completado el proceso de incorporación de la normativa regional a los ordenamientos jurídicos nacionales de todos los Estados partes.

Las medidas de salvaguardia no se aplican entre los miembros del MERCOSUR, sin embargo, se pueden aplicar a los miembros asociados del MERCOSUR, es decir, Chile y Bolivia. En los respectivos acuerdos bilaterales con estos dos países, existen normas específicas sobre la aplicación de medidas de salvaguardia preferencial, que consisten en la suspensión temporal o reducción de las preferencias arancelarias concedidas en el mismo

Las Investigaciones para la aplicación de medidas de salvaguardia son iniciadas y dirigidas por la Secretaria de Comercio Exterior de Brasil –SECEX-. CAMEX es responsable de determinar las medidas de salvaguardia, que puede adoptar la forma de sobretasas arancelarias o restricciones cuantitativas y se puede aplicar durante un máximo de cuatro años, renovables por seis años. Las medidas aplicadas por más de tres años deben someterse a una revisión a medio plazo por la SECEX.

Durante el período de revisión, el Brasil no aplicó nuevas medidas de salvaguardia. Desde 2002, Brasil ha aplicado una medida de salvaguardia para la importación de **Cocos secos, sin cáscara, incluso rallado - NCM 0801.11.10** que se amplió en 2006 por cuatro años; esta medida no se aplica a los miembros del MERCOSUR ni la mayoría de los países en desarrollo cuyas importaciones están por debajo del mínimo establecido en el Acuerdo de Salvaguardias. A través de esta salvaguarda Brasil

---

determinó cuotas de importación por períodos trimestrales para este producto, vigente hasta fines de agosto de 2010.<sup>19</sup>

### Prohibiciones, restricciones y licencias de Importación<sup>20</sup>

Las prohibiciones absolutas de importación están determinadas principalmente por razones de seguridad y medio ambiente.

Brasil prohíbe las importaciones de prácticamente todos los bienes de consumo usados, incluidos los vehículos de motor, así como ciertos tipos de uvas y algunos jugos de uva que se utilizan en la producción de vino, y vino transportado en recipientes de más de cinco litros. Asimismo, prohíbe la importación y la comercialización interna de carne y otros productos de bovinos alimentados con hormonas. Comercio de sustancias, naturales o artificiales, con características anabólicas también están prohibidos, salvo cuando se destinen para uso terapéutico y de investigación. El uso de hormonas en la producción de aves de corral, así como las importaciones de aves de corral alimentados con hormonas, está prohibido.

Productos Afectados	Tipo de Restricción	Base legal
<b>Importaciones prohibidas</b>		
Vinos	Importación en botellas de más de 5 litros	Article 26 of Law No. 7.678 of 8 November 1988
Uvas y jugos de Uva	Uvas o jugos de uva extranjeros no deben usarse en la producción de vino y productos derivados	Article 57 of Decree No. 99,066 of 8 March 1990
Juguetes que reproducen las armas de fuego	Prohibida en toda circunstancia. También está prohibida la producción local	Article 26 of Law No. 10.826 of 22 December 2003
Armas y municiones	Para aquellos productos cuyo uso es exclusivo del Ejército, la importación privada se encuentra prohibida	Decree No. 2,998 of 23 March 1999
Animales y plantas en peligro de extinción	Animales y plantas en peligro de extinción, comprendidas en la lista elaborada por la CITES	Decree No. 3,607 of 21 September 2001
Neumáticos usados	Esta prohibida, incluso si los neumáticos son para uso como materia prima por cuestiones medioambientales y de salud humana	Article 41 of <i>Portaria</i> SECEX No. 36 of 22 November 2007
Productos de consumo usados	Esta prohibida la concesión de licencias no automáticas, excepto las importaciones efectuadas por el Estados o instituciones educativas y científicas.	Article 27 of <i>Portaria</i> SECEX No. 235 of 7 December 2006
<b>Requerimiento de Licencias</b>		
Juguetes que cumplieren las	Licencias No Automáticas	<i>Portaria</i> SECEX No. 10 – Mayo de 2010 – Anexo C

<sup>19</sup> Ver Anexo C “Productos sujetos a procedimientos especiales de la Portaria SECEX N° 10 de Mayo de 2010

<sup>20</sup> La normativa referente a las Licencias de Importación se encuentran en la Sección III del Capítulo I de la Portaria SECEX N° 10 de Mayo de 2010

<b>Productos Afectados</b>	<b>Tipo de Restricción</b>	<b>Base legal</b>
certificaciones exigidas por INMETRO		
Las importaciones sujetas a contingentes arancelarios en virtud de acuerdos comerciales suscriptos en el marco de la ALADI	Licencias No automáticas	<i>Portaria</i> SECEX No. 10 – Mayo de 2010 – Cap. I Sección VII
Importaciones de productos con reducción tarifaria temporaria al amparo de resoluciones de la CAMEX en virtud de resoluciones de los organismos pertinentes del MERCOSUR	Licencias No Automáticas	<i>Portaria</i> SECEX No. 10 – Mayo de 2010 – Cap. I Sección VII
Productos importados bajo el régimen drawback	Licencias Automáticas	<i>Portaria</i> SECEX No. 10 – Mayo de 2010 – Anexo H
Productos usados	Licencias no automáticas son necesarias para la importación de todo producto usado, con la excepción del material de embalaje utilizado en la importación temporal o reimportación	<i>Portaria</i> SECEX No. 36 of 22 November 2007
Armas y productos elaborados con fines bélicos	Licencias no automáticas	Decree No. 3,665 of 20 November 2000.
Productos cuyo comercio está restringidos por una resolución de la ONU	Licencias no automáticas	<i>Portaria</i> SECEX No. 36 of 22 November 2007
Sustancias químicas cuyo comercio se encuentra controlado en virtud de la Convención de Armas Químicas	Licencias no automáticas	Decree No. 2,977 of 1 March 1999.

Brasil es signatario del Convenio de Basilea, y como resultado controla todos los movimientos transfronterizos de desechos peligrosos. De conformidad con la Resolución CONAMA N ° 23 de 1996, la importación de residuos peligrosos está prohibida y otros movimientos deben seguir los procedimientos del Convenio de Basilea. Además, acorde con el Protocolo de Montreal y la Resolución CONAMA N ° 257 de 2000, hay prohibiciones a la importación de las sustancias que agotan la capa de ozono.

Brasil también restringe la importación de algunos productos farmacéuticos, estupefacientes, psicotrópicos y precursores, productos y equipos para la salud y el diagnóstico, los productos del tabaco, cosméticos, alimentos y otros productos para proteger la sanidad animal y salud humana.

La aplicación de los reglamentos sobre sanidad animal y vegetal para las importaciones es responsabilidad del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento (MAPA), a través de la Secretaría de Defensa Agropecuaria (SDA). La SDA es responsable de controlar las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) en el comercio de frutas, verduras, granos, plantas, medicamentos veterinarios, plaguicidas y sus componentes, incluyendo, inspeccionar su fabricación, importación y almacenamiento, administración y aplicación de reglamentos sanitarios y fitosanitarios, y la aplicación de las medidas acordadas con los organismos internacionales y gobiernos extranjeros.

La Agencia de Vigilancia Sanitaria (ANVISA) es un organismo público autónomo en relación con el Ministerio de Salud. Es responsable de administrar las regulaciones sanitarias destinadas a proteger la salud humana y en relación con los productos alimenticios importados y producidos localmente, tabaco, cosméticos, pesticidas y productos farmacéuticos. El Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil es la autoridad de notificación en relación a las cuestiones sanitarias y fitosanitarias.

El Decreto N ° 5591 de 22 de noviembre de 2005 regula la Ley N ° 11.105 del 24 de marzo de 2005, sobre la producción, almacenamiento, transporte, investigación, y el comercio de organismos genéticamente modificados (OGM). Cualquier producto que contenga OGM sólo podrá ser importado con la autorización previa de la Comisión Técnica Nacional de Bio Seguridad (CTNBio), que es responsable de formular y ejecutar la política nacional de bioseguridad. El Decreto N ° 4680 de 24 de abril de 2003, hace obligatorio el etiquetado de productos alimenticios para consumo animal y humano que contengan más del 1% de OGM

Brasil utiliza tanto las licencias automáticas como las no automáticas; éstas afectan a poco más de un tercio de todas las líneas arancelarias. El propósito del régimen de licencias automáticas es recoger información estadística. A finales de 2008, el trámite de licencias automáticas se aplicaba principalmente a los productos importados al amparo del régimen especial de reintegro. Según las autoridades Brasileñas, la mayoría de los productos sujetos a licencias no automáticas son productos que pueden causar daños a la salud humana, o animal, a plantas; o bien son productos capaces de causar daños al medio ambiente: bien son productos sujetos a contingentes arancelarios.

La lista completa de los productos sujetos a licencias automáticas y no automáticas se pueden encontrar en el sitio web del Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil – [www.desenvolvimento.gov.br](http://www.desenvolvimento.gov.br) Casi 3.500 líneas de nivel de ocho dígitos en el arancel externo común (AEC), o un 35,8% de todas las líneas, están sujetos a licencias no automáticas. No obstante, las autoridades señalan que en la mayoría de los casos, los requerimientos de licencia se aplican sólo a una parte particular de los productos clasificados en un solo ítem, y no a toda la partida general de 8 dígitos del AEC.

SECEX es la autoridad administrativa responsable de la concesión de licencias. Los importadores pueden solicitar licencias automáticas y no automáticas a través de SISCOMEX. Los certificados expedidos por los organismos gubernamentales que no sean SECEX también se procesan a través de este sistema automático. No hay cargos extra o tasas administrativas para la obtención de una licencia.

Las licencias se aplican a todos los orígenes, sin discriminación alguna. Los importadores deben solicitar licencias automáticas y no automáticas antes del envío de las mercancías desde el país exportador. Bajo ciertas circunstancias, como para las importaciones bajo el régimen de reintegro, las licencias podrán otorgarse por las autoridades después de la expedición, pero antes del despacho de aduana. Según la legislación brasileña, una licencia automática deberá expedirse a más tardar diez días hábiles siguientes a la fecha de registro de la ID en el SISCOMEX. Para las licencias no automáticas, el período de procesamiento no debe ser superior a los sesenta días. La importación sin licencia está sujeta a una multa equivalente al 30% del valor en aduana de las mercancías, o del 10% o 20% si la mercancía se entrega después de la licencia de importación haya expirado.

---

Las licencias no automáticas para maquinaria usada, el equipo y los contenedores de carga sólo se concederá si se comprueba que los productos no son producidos en Brasil y no puede ser sustituido por un producto similar que se produzca en ese momento en Brasil. Las excepciones a este requisito son: líneas de producción industrial vinculados a proyectos específicos, y piezas y equipos utilizados para el mantenimiento y reparación de productos de telecomunicaciones e informática.

Un producto brasileño se considera similar y en condiciones de sustituir un producto extranjero si: (i) es de calidad equivalente y tiene las especificaciones adecuadas para la aplicación prevista, (ii) su precio es igual o inferior al costo de importación, en moneda nacional, del producto extranjero, calculado sobre el precio cif y con los derechos de importación y gastos similares, y (iii) se pueden entregar en el plazo considerado normal para el tipo de producto. Cuando la producción nacional de un bien requiere de una gran parte de los insumos importados como porcentaje de su coste total, la proporción de valor agregado local es la base para el reconocimiento de un producto como "similar" a un bien importado. Las importaciones procedentes de otros países de la ALADI están sujetas a normas especiales para la aplicación de la prueba de similitud

## **2) Restricciones no arancelarias en el Sistema Normativo del Mercosur – RNA –**

El Tratado constitutivo del Mercosur – Tratado de Asunción de marzo de 1991 – establece en su art. 1 que "el mercado común implica la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, a través, entre otros, de la **eliminación** de los derechos aduaneros y **restricciones no arancelarias** y de cualquier otra medida equivalente. Entendiéndose por "restricciones" cualquier medida de carácter administrativo, financiero, cambiario o de cualquier naturaleza, mediante la cual un Estado Parte impida o dificulte, por decisión unilateral, el comercio recíproco. No quedando comprendidas en dicho concepto, las medidas adoptadas en virtud de las situaciones previstas en el art. 50 del Tratado de Montevideo de 1980 (art 2 del Anexo I del Tratado de Asunción). Dicho artículo hace referencia a: la protección de la moralidad pública; aplicación de leyes y reglamentos de seguridad; regulación de las importaciones de armas, municiones y otros materiales de guerra; protección de la vida y la salud de las personas, animales y los vegetales

Conforme a la Dec. CMC 27/07, los Estado partes debían enviar listados con las restricciones y medidas no arancelarias que dificultaban sus exportaciones hacia los socios, y elevar al GMC una propuesta de tratamiento para los obstáculos identificados. A su vez, el GMC debía aprobar los tratamientos definidos a las restricciones y medias no arancelarias antes del 31 de Diciembre de 2008. El plazo máximo para la implementación de las soluciones acordadas debía ser el 31 de diciembre de 2010 para las medidas aplicadas por Argentina y Brasil, y el 31 de diciembre para las medidas aplicadas por Paraguay y Uruguay. A junio de 2009, se habían intercambiado las listas de medidas que cada país identificó como obstáculos a sus ventas al resto de los países socios, y se hicieron comentarios y aclaraciones sobre las mismas, pero no se avanzó en propuesta de tratamiento.

### **❖ -Licencias de importación**

Conforme al fallo del Tribunal Arbitral del Mercosur del año 1999 sobre este tema en donde Argentina reclama por un comunicado de la Decex de Brasil sobre las licencias automáticas y no automáticas; las Licencias Automáticas de Importación (LA), son compatibles con el sistema normativo del MERCOSUR en tanto no contengan condiciones o procedimientos y se limiten a un registro operado sin demora durante el trámite aduanero. Las licencias no automáticas solamente son compatibles con el sistema normativo del MERCOSUR en tanto correspondan a medidas adoptadas bajo las condiciones y con los fines establecidos en el Artículo 50 del Tratado de Montevideo 1980 –

## **4- Sector Lácteo – Negociaciones entre Argentina y Brasil**

---

A principios de 2009, el ingreso de leche en polvo desde Argentina al mercado brasileño había crecido 400% en el primer trimestre. La crisis internacional, el bajo precio de la leche y el ingreso de leche en polvo desde nuestro país a precios menores que los costos de producción puso en grave riesgo a algunas industrias brasileras, lo que generó que el gobierno de Brasil evaluara establecer algún tipo de control a las importaciones de ese producto, como licencias no automáticas de importación.

Tras diversas reuniones entre funcionarios del gobierno nacional argentino, el Centro de la Industria Lechera (CIL) de Argentina, y la Confederación Nacional de Agricultura (CNA) de Brasil, se suscribió un acuerdo por el cual la industria lechera argentina se comprometió a enviar un máximo de 3.000 toneladas mensuales de leche en polvo al vecino país. El convenio contempla un sistema compensatorio para que en caso de que en un mes determinado se exporten más o menos toneladas que lo dispuesto por cupo, compensar eso en los meses subsiguientes, para que el promedio mensual se mantenga estable". También se acordó que para que no haya una demora excesiva en el tiempo que deben salir los permisos de exportación, la información que se envíe desde el CIL o desde autoridades gubernamentales argentinas a Comercio Exterior de Brasil -donde están consignados los números de vigencia de importación- fueran aprobados en 24 horas.

En el mes de Abril de 2010, Argentina y Brasil renuevan el acuerdo para los lácteos por un año más. La cantidad máxima mensual de exportación de leche en polvo seguirá siendo la misma. La novedad lo constituyó en que no se determinó un precio fijo de mínima sino que se toma como base estándar las subastas de la neozelandesa Fonterra.

#### **5- RESOLUCION No 81 - CONSEJO DE MINISTROS DE LA CAMARA DE COMERCIO EXTERIOR DE BRASIL - 15 DE DICIEMBRE DE 2009.**

Se concluye la revisión de derechos antidumping aplicados a las importaciones de resinas, tereftalato de polietileno (PET) de viscosidad intrínseca de 0,7 dl / g, utilizada en la fabricación paquetes por golpe (llamado "grado" botella), comúnmente clasificados en el ítem 3907.60.00 Nomenclatura Común del MERCOSUR - NCM, originarios de Argentina, en virtud de los términos del art. 58 Decreto 1602 del 23 de agosto de 1995, **con la extinción del derecho antidumping definitivo aplicado por CAMEX** través de la Resolución n ° 29 del 26 de agosto de 2005, publicada en el Boletín Oficial de 2 Septiembre de 2005.

#### **Bibliografía consultada:**

- Informe Trade Policy Review Brasil – Organización Mundial del Comercio, Marzo de 2009.-
- Carta Mensual INTAL N° 163 – Marzo de 2010
- Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil –  
– Resoluciones de la Cámara de Comercio Exterior de Brasil 2008- 2010
- Portaria SECEX N° 10, 24 de Mayo de 2010 – Legislación consolidada

*Detectar otras barreras para arancelarias presentes en los mercados objetivos*

Medidas no arancelarias

Relevamiento realizado hasta el mes de marzo 2010 con base en la información recibida de Edições Aduaneiras - Publicações Sobre Comércio Exterior.

---

**Tema: Aeronaves y sus partes.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Aeronaves civiles y sus partes.	Autorización Previa de Importación emitida por la Comisión de Coordinación del Transporte Aéreo Civil (COTAC) (art. 1°).	<b>Decreto N° 74219 de 25/VI/74.</b>
Componentes Aeronáuticos a importarse por Empresas de Transporte Aéreo Regular, no Regular y de Mantenimiento de Aeronaves.	Autorización Previa de Importación emitida por la Comisión de Coordinación del Transporte Aéreo Civil (COTAC).	<b>Portaria N° 938 CA/MD de 11/VII/00. DGAC.</b>

**Tema : Amianto (asbesto) y sus manufacturas.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Actinolita, amosita (asbesto marrón), antofilita, crocidolita (asbesto azul), tremolita, variedades minerales pertenecientes al grupo de los anfíboles, así como los productos que contengan estas sustancias minerales.	Importación prohibida.	<b>Ley N° 9055 de 1/VI/95.</b>
Asbesto/amianto de la variedad crisotila.	Autorización Previa de Importación emitida por el Departamento Nacional de Producción Mineral - DNPM - del Ministerio de Minas y Energía (art. 2°). Registro del Importador ante el DNPM, estando dicho registro condicionado a la presentación de licencia ambiental y registro en el catastro del usuario de asbestos del Ministerio de Trabajo (art. 2° num 1). La PORTARIA N° 41 de 26/II/98 establece que la empresa interesada deberá solicitar con 30 días de anticipación a la fecha prevista para el desembarque de la mercadería, la autorización de importación al Director General del DNPM (Ver NOTAS al final del texto).	<b>Decreto N° 2350 de 15/X/97.</b>

**Tema : Animales y productos de origen animal.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Apitoxina, Cera de Abeja, Jalea Real Liofilizada, Polen Apícola, Propóleos y Extracto de Propóleos.	Reglamentos Técnicos de Identidad y Calidad de estos productos. Requisitos de higiene. Buenas Prácticas de Fabricación. Requisitos de rotulado. Embalaje. (ANEXOS I,II,III,IV,V,VI,VII)	<b>Instrucción Normativa N° 3 de 19/II/01. SDA.</b>
Cangrejos de las marismas vivos de la especie <i>Procambarus clarkii</i> .	Importación prohibida (art. 1°).	<b>Portaria N° 5 de 28/II/08. IBAMA.</b>
Encefalopatía Espongiforme Bovina (EEB). Rumiantes, productos y subproductos destinados a cualquier fin; productos para uso veterinario que contengan en su composición insumos originarios de rumiantes, productos de origen animal destinados a alimentación	Importación prohibida (art. 3°). Se excluyen de la prohibición los siguientes productos: leche y productos lácteos, semen y embriones, sebo desproteinado (con impurezas insolubles correspondiendo como máximo al 0,15% del peso) y productos derivados del mismo, harina de huesos calcinados (sin proteínas o	<b>Instrucción Normativa N° 49 de 15/IX/08. MAPA.</b>

animal.	grasas), cueros y pieles, gelatina y colágeno preparados exclusivamente a partir de cueros y pieles (art. 5°).	
Especies acuáticas nativas.	Importación prohibida. Durante el período de veda (excepto las que procedan de la acuicultura o con previa autorización del Ibama/DFA).	<b>Portaria N° 108 de 29/XII/00. IBAMA.</b>
Leche en polvo, integral y descremada, sin fraccionar, o sea, en envases no destinados para el consumo al detalle (0402.10.10; 0402.10.90; 0402.21.10; 0402.21.20; 0402.29.10 e 0402.29.20) originarias de Nueva Zelandia y Union Europea.	Derechos antidumping definitivos	<b>Resolución N° 04 de 09/02/07 (D.O.U. 15/02/07) - CAMEX</b>
Leche fluída y/o en polvo.	Dispone la apertura de investigación antidumping a las importaciones de leche originarias de Argentina, Australia, Nueva Zelandia, Unión Europea y Uruguay.	<b>Circular N° 17 de 23/08/99. Secretaria de Comercio Exterior</b>
Peces de agua dulce.	Importación prohibida (art. 3°).	<b>Portaria N° 145-N de 29/X/98. IBAMA. Modificada por Portaria N° 105-N/99 IBAMA.</b>
Peces, crustáceos, moluscos y algas para fines de acuicultura.	Licencia previa emitida por el Instituto Brasileño del Medio Ambiente y de los Recursos Naturales Renovables (IBAMA). Se exceptúan las especies animales ornamentales.	<b>Portaria N° 145-N de 29/X/98. IBAMA. Modificada por Portaria N° 105-N/99 IBAMA.</b>
Productos de origen animal.	Inspección de las industrias extranjeras fabricantes de productos de origen animal, a cargo del DIPOA a efectos de otorgarles la habilitación como establecimientos autorizados a exportar a Brasil. Los interesados en exportar a Brasil deberán cumplir los requisitos previstos en la legislación y reglamentos brasileños específicos, relativos a las condiciones de las instalaciones físicas, equipamientos, aplicación de BUENAS PRACTICAS DE FABRICACION y adopción de metodologías de garantía de inocuidad de los alimentos, recomendadas por el Codex Alimentarius. El DIPOA divulgará la lista de establecimientos acreditados y de los productos autorizados (ANEXO, num 1 y 4).	<b>Portaria N° 183 de 9/X/98. SDA.</b>
Productos de origen animal.	Inspección de las industrias extranjeras fabricantes de productos de origen animal, a cargo del DIPOA a efectos de otorgarles la habilitación como establecimientos autorizados a exportar a Brasil. Los interesados en exportar a Brasil deberán cumplir los requisitos previstos en la legislación y reglamentos brasileños específicos, relativos a las condiciones de las instalaciones físicas, equipamientos,	<b>Portaria N° 183 de 9/X/98. SDA.</b>

	aplicación de BUENAS PRACTICAS DE FABRICACION y adopción de metodologías de garantía de inocuidad de los alimentos, recomendadas por el Codex Alimentarius. El DIPOA divulgará la lista de establecimientos acreditados y de los productos autorizados (ANEXO, num 1 y 4).	
Semen bovino y bubalino procedente de países NO MIEMBROS DEL MERCOSUR.	Autorización Previa de Importación emitida por el MAPA (ANEXO I art. 4°). El Centro de Recolección y Procesamiento de Semen (CRPS) debe estar registrado y aprobado por el Servicio Veterinario Oficial del país exportador (ANEXO I art. 1°). Pruebas de diagnóstico (arts. 10 y 11).	<b>Instrucción Normativa N° 40 de 04/09/07 - MAPA. Modificada por Instrucción Normativa N° 47/07.</b>
Semen, embriones de ovinos, bovinos, caprinos, equinos.	Registro del establecimiento importador en el Ministerio de Agricultura, Pecuaria y Abastecimiento. Procedimiento para la obtención del Registro (ANEXO I).	<b>Instrucción Normativa N° 56 de 27/IX/06. SDA.</b>

### Tema: Armas y explosivos.

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Armas de fuego, municiones y accesorios de uso restringido.	Licencia Previa de Importación emitida por el Comando del Ejército. La autorización es concedida por medio de Certificado Internacional de Importación. La importación solamente se autorizará para los órganos de seguridad pública y para coleccionadores, tiradores y cazadores en las condiciones establecidas en normas específicas (art. 51). La Ley N° 10826/03 en su art. 3° establece que es obligatorio el registro de armas de fuego de uso restringido en el Comando del Ejército.	<b>Decreto N° 5123 de 1/VII/04.</b>
Armas, municiones y equipos de uso exclusivo de las Fuerzas Armadas; máscaras contra gases (excepto respiradores contra humo y polvos tóxicos, tales como máscaras rudimentarias de uso común en las industrias).	Importación prohibida (Arts.16 y 201).	<b>Decreto N° 3665 de 20/XI/00. Modificado en su Anexo I por Portaria MD DLOG N° 17/04.</b>
Armas, municiones, explosivos; máquinas y equipos destinados a la fabricación de armas, municiones, pólvoras, explosivos.	Licencia Previa de Importación emitida por el Ejército (Art. 183 y ss). Registro en el Ejército mediante la emisión del Título de Registro -TR o Certificado de Registro -CR (Art. 9.III). La Portaria Normativa MD N° 620/06 aprueba las normas que regulan la importación de productos controlados por las Fuerzas Armadas. Asimismo, establece que la importación de productos controlados podrá ser negada, cuando existan productos	<b>Decreto N° 3665 de 20/XI/00. Modificado en su Anexo I por Portaria MD DLOG N° 17/04.</b>

	similares fabricados por la industria nacional. La Portaria 103/03 establece que solamente podrá importar armas, el representante debidamente acreditado por la fábrica extranjera y registrado ante el Departamento de Material Bélico (DMB) y que a importación solamente será autorizada si el país fabricante permite la venta de productos brasileños similares, en su mercado interno.	
--	--	--

**Tema: Artefactos y equipos que utilicen combustibles gaseosos y/o líquidos.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Calentadores de Agua a Gas de los tipos Instantáneo y de Acumulación.	Reglamento de Evaluación de la Conformidad de estos productos (art. 1º). Etiquetado obligatorio (art. 2º)..	<b>Portaria Nº 320 de 11/XII/06. INMETRO.</b>
Cocinas y hornos a gas.	Reglamento de Evaluación de la Conformidad de estos productos. Requisitos de etiquetado de acuerdo con la Etiqueta Nacional de Conservación de Energía - ENCE (ANEXO II y III).	<b>Portaria Nº 018 de 15/II/08. INMETRO.</b>

**Tema: Barcos y demás artefactos flotantes.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Embarcaciones para pesca oceánica.	Autorización Previa de Importación emitida por el Departamento de Pesca y Acuicultura, del Ministerio de Agricultura, Ganadería. La importación y nacionalización de las embarcaciones queda vinculada a la concesión de Autorización Previa de Pesca. Podrán solicitar la autorización previa de pesca, las empresas de pesca o armadores de pesca, debidamente inscriptos y regularizados ante el Registro General de Pesca del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento (art. 1 y 2).	<b>Instrucción Normativa Nº 47 de 15/VIII/02. MAPA.</b>

**Tema: Bienes y servicios de informática.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Programas de Computador ("software").	Registro del producto en la Secretaría Especial de Informática (art. 12). Ver excepciones en el artículo 14.	<b>Decreto Nº 96036 de 12/V/88. Reglamento de la Ley Nº 7646, de 18/XII/87, implementado por Decreto Nº 1207 de 1/VIII/94.</b>

**Tema: Caucho y sus manufacturas.**

<b>Especificación</b>	<b>Resumen de la medida</b>	<b>Norma</b>
Chupetes, tetillas de mamaderas y protectores de pezón.	Reglamento técnico. La Ley N° 11.265 de 3/1/06 reglamenta la comercialización de estos productos. La Portaria N° 34 de 03/II/09 aprueba reglamento de evaluación de la conformidad para chupetes. La Portaria Inmetro N° 35 de 03/II/09 aprueba reglamento de evaluación de conformidad para mamaderas y chupetes de mamadera.	<b>Resolución N° 221 de 5/VIII/02. RDC/ANVISA.</b>
Guantes aislantes de caucho.	Requisitos de Evaluación de la Conformidad. Certificación obligatoria en el ámbito del Sistema Brasileño de Evaluación de la Conformidad (art. 3°).	<b>Portaria N° 229 de 17/VIII/09. INMETRO.</b>
Neumáticos de construcción radial, llantas de 20 ", 22" y 22,5" para su uso en autobuses y camiones, (N.C.M. 4011.20.90) originarias de CHINA.	Derechos Antidumping Definitivos.	<b>Resolución N° 33 de 09/06/09 (D.O. 18/06/09). Consejo de Ministros de la Cámara de Comercio Exterior.</b>
Neumáticos nuevos de automóviles de pasajeros, incluso los de uso mixto.	Reglamento Técnico de Calidad de estos productos. Requisitos de etiquetado (ANEXO, num 5).	<b>Portaria N° 165 de 30/V/08. INMETRO.</b>
Neumáticos nuevos de goma, para automóviles de pasajeros, de construcción radial, series 65 y 70, llantas 13 y 14, bandas 165, 175 y 185 (N.C.M. 4011.10.00) originarios de CHINA.	Derecho Antidumping Definitivo.	<b>Resolución N° 49 de 08/09/09 (D.O. 09/09/09). Consejo de Ministros de la Cámara de Comercio Exterior.</b>
Neumáticos nuevos para motocicletas y ciclomotores.	Certificación de la Conformidad reconocido por el Sistema Brasileño de Certificación -SBC - de conformidad con el Reglamento Técnico de Calidad que figura en anexo a la norma (art. 1°). La Portaria N° 83/08 del Inmetro aprueba la revisión del Reglamento Técnico de Calidad de neumáticos nuevos para los productos indicados	<b>Portaria N° 35 de 5/III/01. INMETRO.</b>
Neumáticos nuevos para vehículos industriales, comerciales y de remolque.	Reglamento Técnico de Calidad de estos productos. Requisitos de etiquetado (ANEXO, num 5)	<b>Portaria N° 205 de 17/VI/08. INMETRO.</b>
Neumáticos nuevos, con peso superior a 2 kilos.	Inscripción del Importador en el Registro Técnico Federal en el ámbito del IBAMA (art. 4). Los interesados quedan obligados a dar destinación adecuada a los neumáticos inservibles de conformidad con lo establecido en el artículo 5° de la Norma. La Instrucción Normativa N° 8/02 del IBAMA establece los procedimientos para la inscripción en dicho registro.	<b>Resolución N° 416 de 30/IX/09. CONAMA.</b>

**Tema: Control de precios.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Informaciones que toma en cuenta el Departamento de Comercio Exterior para la comprobación de los precios declarados.	El DECEX efectúa el seguimiento de los precios practicados en las importaciones, utilizando a los efectos diferentes medios a los fines de comparar entre ellos, cotizaciones de bolsas internacionales de mercaderías, publicaciones especializadas, listas de precios de fabricantes extranjeros, contratos de suministro de bienes de capital fabricados por encomienda, estadísticas oficiales nacionales y extranjeras (Art. 26).	<b>Portaria N° 10 de 24/V/2010. SECEX. Modificada por la Portarias SECEX Nos: 11/2010;</b>

**Tema : Energía eléctrica**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Energía eléctrica.	Autorización de Importación emitida por la Agencia Nacional de Energía Eléctrica - ANEEL (art. 1°).	<b>Resolución N° 225 de 18/VII/06. Aneel.</b>

**Tema: Envases, equipamientos y embalajes.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Embalajes utilizados en el transporte terrestre de productos peligrosos.	Reglamento de Evaluación de la Conformidad. Certificación obligatoria deen el ámbito del Sistema Brasileño de Evaluación de la Conformidad (art. 2°).	<b>Portaria N° 326 de 11/XII/06. INMETRO.</b>
Embalajes y equipos elastoméricos en contacto con alimentos.	Reglamento Técnico sobre Embalajes y Equipos Elastoméricos en Contacto con Alimentos.	<b>Resolución N° 123 de 19/VI/01. RDC/ANVS.</b>
Envases elaborados con materiales metálicos en contacto con alimentos (y sus materias primas que entran en contacto durante su producción, elaboración, transporte, distribución y almacenamiento).	Reglamento Técnico sobre Disposiciones para Embalajes, Revestimientos, Utensilios, Tapas y Equipamientos Metálicos en Contacto con Alimentos.	<b>Resolución N° 20 de 22/III/07. RDC/ANVISA. Aprueba Resolución GMC 46/06.</b>
Envases y equipos en contacto con alimentos.	Reglamento Técnico - Criterios Generales y Clasificación de Materiales para Envases y Equipos en Contacto con Alimentos, compatibilizando la legislación nacional con la normativa aprobada en el MERCOSUR. Buenas Prácticas de Fabricación (ANEXO, num. 3.1). Requisitos de etiquetado (ANEXO II).	<b>Resolución N° 91 de 11/V/01. RDC/ANVS. Aprueba Resolución GMC N° 03/92, 27/99, 31/99.</b>
Parafinas sintéticas, ceras de petróleo (parafínicas y	Reglamento Técnico sobre Ceras y parafinas en Contacto con Alimentos.	<b>Resolución N° 122 de 19/VII/01. RDC/ANVS.</b>

microcristalinas), ceras de polietileno y productos elaborados a base de éstas, utilizadas en el revestimiento de embalajes y artículos destinados a estar en contacto con alimentos y para revestimiento de quesos.		
Tanques aéreos para almacenamiento de derivados del petróleo y otros combustibles.	Reglamento de Evaluación de la Conformidad (art. 1°). Certificación obligatoria en el ámbito del Sistema Brasileño de Evaluación de la Conformidad (art. 3°). Requisitos de rotulado (ANEXO E).	<b>Portaria N° 117 de 5/V/09. INMETRO.</b>

**Tema: Estupefacientes, sicotrópicos, precursores y sustancias utilizadas en su fabricación.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Estupefacientes, psicotrópicos, precursores y medicamentos que los contengan.	Puntos de entrada y salida al país: Puerto y Aeropuerto Internacional de Río de Janeiro, Puerto de Santos/SP y Aeropuerto Internacional de São Paulo (art. 1°).	<b>Resolución N° 201 de 18/VII/02. RDC/ANVISA.</b>
Estupefacientes.	Autorización Previa de Importación emitida por el Ministerio de Salud (art. 6°).	<b>Ley N° 6368 de 21/X/76.</b>
Materia prima, productos semielaborados, medicamentos, productos e insumos químicos utilizados como precursores para la obtención y síntesis de los mismos. Listas A1, A2, A3, B1, B2, D1 de la Portaria SVS/MS 344/98.	Autorización Previa de Importación antes del embarque de la mercancía en el exterior, emitida por la ANVISA (Capítulo III numeral 1); Registro de la Licencia de Importación en el SISCOMEX (Capítulo XXXIX numeral 1). Autorización de Funcionamiento de la Empresa importadora (Capítulo IV). Control de calidad (Capítulo XVII); Requisitos de embalaje (Capítulo V). Requisitos de rotulado de medicamentos (Capítulo XV).	<b>Resolución N° 81 de 5/XI/08. ANVISA.</b>
Productos químicos utilizados en los procesos de producción de estupefacientes y sicotrópicos.	Autorización Previa del Departamento de Policía Federal - DPF (arts. 11 y 17). Permiso de Funcionamiento de la empresa emitido por el DPF. Los productos están sujetos a tratamiento obligatorio del SISCOMEX (art. 13). El despacho aduanero de los productos incluidos en la lista I del ANEXO I se realizará por los puntos de entrada autorizados (art. 14).	<b>Portaria N° 1274/03. Departamento de Policía Federal. Modificada por Portaria N° 113/04.</b>
Sustancias estupefacientes, sicotrópicas, sustancias precursoras; plantas que puedan originar dichas sustancias. Listas "E" y "F" de la Portaria SVS/MS 344/98.	Importación prohibida en forma de materia prima, producto semiterminado o producto terminado. En caso de importación, la misma estará sujeta a Registro y Licencia de Importación en el SISCOMEX (Capítulo XXXIX, Sección II Numerales 6, 7, 8, 9).	<b>Resolución N° 81 de 5/XI/08. ANVISA.</b>

**Tema: Fauna y flora silvestres.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma

Especies vivas de jabalíes.	Importación prohibida (art. 1°).	Portaria N° 105 de 11/IX/97. Instituto Brasileño del Medio Ambiente y los Recursos Naturales Renovables, IBAMA.
Especies vivas de mamíferos acuáticos de la fauna silvestre brasileña o exótica	Permiso Previo de Importación emitido por el IBAMA (art. 7°). Registro del Importador ante dicho organismo (art. 4°). La licencia de importación de mamíferos acuáticos de la fauna silvestre brasileña o exótica solamente será concedida para animales provenientes de reproducción en cautiverio, debidamente marcados en origen y que presenten certificado que compruebe su origen legal (art. 9°).	Portaria N° 98 de 14/IV/00. MMA.
Fauna silvestre brasileña y fauna exótica.	Licencia Previa de Importación emitida por el IBAMA. Se exceptúan los peces e invertebrados acuáticos no listados en los Apéndices de la CITES y los animales considerados domésticos para la operatividad del IBAMA, de acuerdo al Anexo I de esta Portaria (art. 1°). Registro del Importador en el IBAMA (art. 3°).	Portaria N° 93 de 7/VII/98. IBAMA. Modificada por Portaria 36/02 y por Instrucción Normativa Ibama N° 140/06.
Felinos exóticos (Panthera spp.).	Importación prohibida (art. 5°).	Instrucción Normativa N° 175 de 11/VI/09. IBAMA.
Flora silvestre. Especímenes de especies incluídas en el Anexo I y II de la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies de la Flora y Fauna Silvestre en Peligro de Extinción - Cites.	Permiso Previo de Importación emitido por el Directorio de Florestas - Diref - en el ámbito del IBAMA (art. 8°).	Portaria N° 3 de 8/II/04. Ibama.
Material de especies incluídas en los Anexos de la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies de la Flora y Fauna Silvestre en Peligro de Extinción - Cites (CITES).	Puntos habilitados para su ingreso al país (art. 1°).	Instrucción Normativa N° 188 de 10/IX/08. IMEBA.

#### Tema: Fertilizantes, plaguicidas, productos afines.

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Agrotóxicos, sus componentes y afines (materias primas, ingredientes inertes y aditivos).	Registro del producto en el órgano federal competente (art. 8°). Registro del Importador en el Sistema de Informaciones sobre Agrotóxicos - SIA (arts. 37 y 38). Cabe al Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento - MAPA conceder el registro para uso de agrotóxicos en productos agrícolas en florestas plantadas y en los pastizales (art. 5°). Cabe al Ministerio de Medio Ambiente conceder el registro de agrotóxicos cuando estén destinados al uso en	Decreto N° 4074 de 4/II/02. Modificado por Decreto N° 5981/06. Reglamenta la Ley N° 7.802/89.

	ambientes hídricos, en la protección de florestas nativas y de otros ecosistemas (art. 7°). Los órganos federales competentes deberán realizar la evaluación técnico - científica, para fines de registro o nueva evaluación de registro, en un plazo de hasta ciento veinte días, contados a partir de la fecha del respectivo inicio de trámite (art. 15). El registro de nuevo producto agrotóxico, sus componentes y afines, sólo será concedido si su acción tóxica sobre el ser humano y el medio ambiente fuera, de manera comprobada, igual o menor que la de aquellos ya registrados para el mismo fin (art. 20). La Portaria N° 297 de 13/VI/01 establece requisitos de rotulado para estos productos. Ver disposiciones de la Ley N° 7.802/89 al final del texto.	
Cebos hormiguicidas a base de DODECACLORO.	Importación prohibida (art. 5°).	<b>Portaria N° 91 de 30/XI/92. Secretaría de Defensa Agropecuaria (SDA).</b>
Clorobenzilato organoclorado y paratión etílico destinados a la agropecuaria.	Importación prohibida.	<b>Portaria N° 82 de 8/X/92. Secretaría Nacional de Defensa Agropecuaria (SNDA).</b>
Correctores de acidez, de alcalinidad y de sodicidad y de los acondicionadores de suelo, destinados a la agricultura.	Reglamento Técnico que establece especificaciones y garantías de los productos.	<b>Instrucción Normativa N° 35 de 4/VII/06. Mapa.</b>
Diclorodifeniltricloroetano (DDT).	Importación prohibida (art. 1°).	<b>Ley N° 11936 de 14/V/09.</b>
Fertilizantes Minerales destinados a la agricultura.	Registro del producto en en el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento (Art. 17). Requisitos de envasado y rotulado (Art. 19 y ss).	<b>Instrucción Normativa N° 5 de 23/II/07. Mapa.</b>
Fertilizantes orgánicos simples, mixtos, compuestos, organominerales y biofertilizantes destinados a la agricultura.	Especificaciones y garantías. Registro del producto en el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento (art. 15). Requisitos de rotulado (art. 17).	<b>Instrucción Normativa N° 25 de 23/VII/09. MAPA.</b>
Fertilizantes, correctivos, inoculantes o biofertilizantes y materias primas destinados a la agricultura.	Registro del Importador en el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento. Registro del producto en el MAPA. Certificado de análisis y Certificado de Registro o de Libre Venta y consumo emitidos por el órgano competente del país de origen. Cumplimiento de las exigencias técnicas relativas a las especificaciones y garantías mínimas vigentes en el Brasil (arts. 8 a 14). Requisitos de rotulado y de embalaje (arts. 30 al 34).	<b>Decreto N° 4954 de 14/II/04. Reglamento de la Ley N° 6894 de 16/XII/80.</b>
Fertilizantes, correctivos, inoculantes y biofertilizantes	Límites establecidos en lo que se refiere a concentraciones máximas admitidas para agentes fitotóxicos, patogénicos para el hombre, animales	<b>Instrucción Normativa N° 27 de 5/VI/06. SDA.</b>

	y plantas.	
Fertilizantes; insecticidas; fungicidas; herbicidas.	Autorización Previa de Importación antes del embarque en el exterior. Aprobación de la Licencia de Importación ante el SISCOMEX después del análisis de la documentación y conformidad del lacre, temperatura. Inspección sanitaria y de calidad antes del despacho aduanero en el establecimiento de destino indicado en el MAPA. Requisitos de rotulado (Art. 3º, procedimiento II y III).	<b>Instrucción Normativa N° 40 de 30/VI/08. MAPA.</b>
Herbicidas (Agente Naranja).	Autorización Previa de Importación emitida por el Ministerio de Agricultura (num. III).	<b>Portaria N° 326 de 16/VII/74. Ministerio de Agricultura y Reforma Agraria.</b>
Inoculantes destinados a la agricultura.	Registro del producto en el órgano competente del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento - Mapa.	<b>Instrucción Normativa N° 5 de 6/VIII/04. Mapa.</b>
Inoculantes procedentes de los ESTADOS PARTES DEL MERCOSUR.	Registro del producto y registro del Importador en el Ministerio de Agricultura (art. 1 y 6). Disposiciones para facilitar el comercio de inoculantes.	<b>Portaria N° 101 de 1/III/1999. MAA. Aprueba la Resolución GMC N° 28/99.</b>
Sustratos para plantas.	Especificaciones, garantías, tolerancia, registro y embalaje de los productos.	<b>Instrucción Normativa N° 14 de 15/XII/04.</b>

#### Tema: Instrumentos de medición.

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Instrumentos de medición de gases a ser expedidos por vehículos con motores del ciclo Otto.	Reglamento Técnico Metrológico. Condiciones técnicas y metrológicas esenciales que deben cumplir los productos. La Portaria Inmetro N° 9/06 aprueba el "Certificado de Aprobación de Modelo de Instrumentos de Medición".	<b>Portaria N° 155 de 12/VIII/05. INMETRO.</b>
Medidores de gas utilizados en el suministro a vehículos automotores.	Reglamento Técnico Metrológico. Condiciones mínimas que deben satisfacer estos productos.	<b>Portaria N° 32 de 24/III/97. Instituto Nacional de Metrología Normalización y Calidad Industrial (INMETRO).</b>
Medidores de volumen de gas de paredes deformables.	Reglamento Técnico Metrológico. Condiciones que deben satisfacer dichos productos.	<b>Portaria N° 31 de 24/III/97. Instituto Nacional de Metrología Normalización y Calidad Industrial (INMETRO).</b>

#### Tema: Instrumentos, aparatos, dispositivos y demás artículos o productos para uso médico u odontológico; productos a ser implantados en el organismo.

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Aparatos, instrumentos y accesorios usados en medicina, odontología, enfermería, y actividades afines, así como en educación física, embellecimiento o	Reglamento Técnico. Requisitos esenciales de seguridad y eficacia de estos productos.	<b>Resolución N° 56 de 6/IV/01. RDC/ANVS. Aprueba Resolución N° 72/98 GMC.</b>

corrección estética. (excepto reactivos para diagnóstico de uso in-Vitro).		
Aparatos, instrumentos y accesorios usados en medicina, odontología, enfermería, y actividades afines, así como en educación física, embellecimiento o corrección estética. (excepto reactivos para diagnóstico de uso in-Vitro).	Reglamento Técnico. Requisitos esenciales de seguridad y eficacia de estos productos.	<b>Resolución N° 56 de 6/IV/01. RDC/ANVS. Aprueba Resolución N° 72/98 GMC.</b>
Aparatos, instrumentos y accesorios usados en medicina, odontología, enfermería, y actividades afines; Productos para diagnóstico de uso in vitro. Aparatos que utilicen radiaciones alfa, beta o gama y fuentes radioactivas clasificadas en la NCM 2844.40.20, 2844.40.90, 90.22.2.	Registro de la Licencia de Importación en el SCOMEX. Autorización previa favorable al embarque en el exterior emitida por ANVISA. Autorización de Funcionamiento de la Empresa por parte de la ANVISA (Capítulo IV). Requisitos de embalaje (Capítulo V). Requisitos de Rotulado (Capítulo XV). Control de Calidad (Capítulo XVII).	<b>Resolución N° 81 de 5/XI/08. ANVISA.</b>
Aparatos, instrumentos y accesorios usados en medicina, odontología, enfermería, y actividades afines, así como en educación física, embellecimiento o corrección estética. (excepto reactivos para diagnóstico de uso in-Vitro, productos sujetos a investigación clínica).	Reglamento Técnico. Registro del producto. Comprobante del registro o del certificado de libre comercio o documento equivalente, otorgado por la autoridad competente del país de origen. El registro de productos de la salud es válido por 5 (cinco) años (ANEXO parte 3). La Instrucción Normativa RDC/ANVISA N° 13/09 establece cuáles son los documentos a presentar para el registro sanitario de equipos médicos clasificados como Clase de Riesgo I y II.	<b>Resolución N° 185 de 22/X/01. RDC. Modificada por Resolución N° 207/06. Aprueba Resolución N° 40/00 GMC.</b>
Artículos y aparatos de uso médico u odontológico, aparatos a ser implantados en el organismo, cuya materia básica es materia prima obtenida a partir de tejidos/fluidos de animales rumiantes (de las categorías I, II y III indicadas en el anexo 4 de la norma) utilizada en la producción de productos para la salud.	Autorización Previa de Importación emitida por la Agencia Nacional de Vigilancia Sanitaria - ANVISA - cuando la mercancía sea procedente de países de riesgo geográfico 1, 2, 3 o 4, según lo establecido por la "European Commission's Scientific Steering Geographical BSE Risk Classification" a los efectos de prevenir la Encefalopatía Espongiforme Bovina - EEB (art. 2°).	<b>Resolución N° 305 de 14/XI/02. RDC/ANVISA.</b>
Dispositivos médicos (productos médicos y productos para diagnóstico de uso in vitro listados en el art. 2).	Garantía de calidad y seguridad de estos productos. Los mismos deberán ajustarse a las especificaciones técnicas y requisitos de calidad contenidos en las normas técnicas brasileñas (ABNT).	<b>Portaria N° 692 de 8/IV/09. Ministerio de Salud.</b>
Equipamientos eléctricos con finalidad médica, odontológica, laboratorial o fisioterápica, utilizados directa o indirectamente para diagnóstico, tratamiento y monitorización en seres humanos, e incluso, aquellos	Certificación de conformidad en el ámbito del Sistema Brasileño de Evaluación de la Conformidad - SBAC (art. 1°); Registro del producto en ANVISA (art. 2°). La Instrucción Normativa 8/09 de la ANVISA establece la lista de las Normas técnicas cuyas prescripciones deben	<b>Resolución N° 32 de 29/V/07 - RDC - ANVISA</b>

con finalidad de embellecimiento y estética.	deser observadas para la certificación de conformidad, en el ámbito del Sistema Brasileño de Evaluación de la Conformidad (SBAC). Ver texto completo al final de la pantalla.	
Equipos para bronceado artificial, con finalidad estética, basado en la emisión de radiación ultravioleta (UV).	Importación prohibida (art. 1°).	<b>Resolución N° 56 de 9/IX/09. RDC/ANVISA.</b>
Esfigmomanómetros electrónicos digitales, de medición no invasiva, que se destinan a medir la presión arterial humana en el brazo, en la muñeca y en la pierna.	Reglamento Técnico Metrológico.	<b>Portaria N° 96 de 20/III/08. INMETRO. Modificada por la Portaria N° 397/08.</b>
Esfigmomanómetros mecánicos, de medición no invasiva para medir la presión sanguínea arterial humana.	Reglamento Técnico Metrológico. Condiciones mínimas que deben satisfacer dichos productos. Requisitos de rotulado (ANEXO num 6).	<b>Portaria N° 153 de 12/VIII/05. INMETRO. Modificada por Portaria N° 216/08 INMETRO.</b>
Guantes quirúrgicos y guantes de procedimientos quirúrgicos de caucho natural o sintético o mezclas de caucho natural y sintético.	Reglamento Técnico que establece requisitos mínimos de identidad y calidad para los productos (art. 1). Buenas Prácticas de Fabricación (BPF) (ANEXO num 6). Requisitos de rotulado (ANEXO num 9). La Portaria N° 233/08 aprueba el Reglamento de Evaluación de la Conformidad de dichos productos.	<b>Resolución N° 5 de 15/II/08. RDC/ANVISA.</b>
Jeringas desechables de uso general, de plástico, con capacidades de 1ml, 3ml, 5ml, 10ml o 20ml, con o sin aguja (N.C.M. 9018.31.11 y 9018.31.19) originarias de CHINA.	Derecho Antidumping Definitivo	<b>Resolución N° 53 del 17/09/09 (D.O. 18/09/09). Consejo de Ministros de la Cámara de Comercio Exterior.</b>
Productos para diagnóstico de USO IN VITRO.	Reglamento Técnico que regula los requisitos necesarios para el Registro de los productos.	<b>Resolución N° 206 de 17/XI/06. RDC/ANVISA.</b>
Termómetros clínicos digitales.	Reglamento Técnico Metrológico que establece las condiciones técnicas y metrológicas, mínimas que deben cumplir los productos.	<b>Portaria N° 89 de 6/IV/06. INMETRO. Modificada por Portaria Inmetro N° 149/06.</b>

**Tema: Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios.**

<b>Especificación</b>	<b>Resumen de la medida</b>	<b>Norma</b>
Bicicletas de uso infantil.	Certificación obligatoria en el marco del Sistema Brasileño de Evaluación de la Conformidad - SBAC de acuerdo con la Resolución No. 45 - Reglamento Técnico Mercosur del 12 de diciembre de 2003 (arts. 1 y 2). Cumplimiento de la Norma Norma 301:2002.. Requisitos de rotulado (ANEXO arts. 4 , 6 y ANEXOS I, II). La Portaria INMETRO N° 125 de 16/V/06 aprueba la Identificación de Conformidad que debe constar en los embalajes y que será exigida a partir	<b>Portaria N° 038 de 21/II/05. INMETRO.</b>

	del 31/XII/06.	
Brinquedos (itens N.C.M. 9501.00.00, 9502.10.10/90, 9502.91.00/99.00, 9503.10.00/20.00/30.00/41.00/49.00/50.00/60.00/70.00/80.10/80.90/90.10/90.90, 9504.10.10/10.91/10.99 (pesquisar os itens na Seção Tarifas Nacionais e Nomenclaturas)	Se abre revisión para averiguar la necesidad de prórroga de períodos de vigencia de la medida de salvaguardia.	<b>Circular N° 76 de 02/10/03 Secretaría de Comércio Exterior</b>
Juguetes "Acqua Dots y Bindeez".	Importación prohibida (arts. 1 y 2).	<b>Portaria N° 49 de 13/II/08. INMETRO.</b>
Juguetes, réplicas y simulacros de armas de fuego, que se puedan confundir con los mismos.	Importación prohibida.	<b>Ley N° 10826 de 22/XII/03.</b>
Juguetes.	Licencia no automática de importación. La concesión de la licencia está condicionada a la presentación del Certificado de Conformidad según las disposiciones del INMETRO. (Anexo C Numeral II).	<b>Portaria N° 10 de 24/V/2010. SECEX. Modificada por la Portarias SECEX Nos: 11/2010;</b>
Juguetes.	Certificación Obligatoria en el ámbito del Sistema Brasileño de Evaluación de la Conformidad - SBAC (art. 3°). La fiscalización del cumplimiento de esta norma es competencia del INMETRO (art. 10).	<b>Portaria N° 321 de 29/X/09. INMETRO.</b>
Máquinas electrónicas programadas - MEP - de videopoker, video bingo, tragamonedas y otras para explotación de juegos de azar.	Importación prohibida (Anexo C Numeral I).	<b>Portaria N° 10 de 24/V/2010. SECEX. Modificada por la Portarias SECEX Nos: 11/2010;</b>

**Tema: Licencia previa de importación (incluye licencias no-automáticas y permisos previos).**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Importaciones con reducción a cero de la alícuota del impuesto de importación derivado de ex-arancelario.	Licencias no automáticas de importación expedida previamente al embarque de la mercadería en el exterior.	<b>Comunicado N° 4 de 13/III/97. DECEX.</b>
Operaciones de importación sujetas a esta medida: importaciones sujetas a cupo arancelario y no arancelario (Art.10 a); importaciones al amparo de los beneficios de la Zona Franca de Manaus y de las Areas de Libre Comercio (Art. 10 b); importaciones sujetas a la anuencia del CNPq (Art. 10c); importaciones sujetas al Examen de Similitud con Producción Nacional (Art. 10 d); prendas de vestir usadas (Art. 41); mercancías amparadas en acuerdos suscritos al amparo de la Aladi sujetas a cupos arancelarios (Art. 43); productos con	Licencia no automática de importación emitida por el órgano responsable según el producto indicado en el SISCOMEX . El plazo para la emisión de la licencia no automática es de 60 días corridos. La licencia tendrá una validez de 90 días para el embarque de la mercancía en el exterior. (Artículos 10°, 18°, 19°).	<b>Portaria N° 10 de 24/V/2010. SECEX. Modificada por la Portarias SECEX Nos: 11/2010;</b>

reducciones arancelarias temporales al amparo de resoluciones CAMEX con base en resoluciones del GMC (Art. 44); importación de las siguientes mercancías usadas: partes piezas y accesorios reconstituidos; unidades fabriles/líneas de producción; containers para utilización como unidad de carga, bienes destinados a la reconstrucción en el país (Art. 36); importaciones sin cobertura cambiaria. Productos listados en el Tratamiento Administrativo del Siscomex disponib		
Productos sujetos a licencia no automática de importación.	Licencia no automática de importación emitida en forma previa al embarque de la mercancía en el exterior por la SECEX/DECEX..	<b>Circular N° 40 de 29/X/98. SECEX.</b>

#### Tema: Licencias automáticas.

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Productos sujetos al tratamiento administrativo indicado en la página web del Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior - MDIC; importaciones efectuadas al amparo del régimen aduanero especial de drawback.	Licencia automática de importación (Art. 9°).	<b>Portaria N° 10 de 24/V/2010. SECEX. Modificada por la Portarias SECEX Nos: 11/2010;</b>

#### Tema: Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, mica o materias análogas; productos cerámicos; vidrio y manufacturas.

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Placas cerámicas para revestimiento.	Reglamento Técnico Metrológico- Establece los requisitos que deben cumplir estos productos, así como la metodología a seguir para el examen metrológico. La Portaria 137/09 INMETRO establece el Reglamento de Evaluación de la Conformidad en el ámbito del Sistema brasileño de Evaluación de la Conformidad.	<b>Portaria N° 114 de 6/VIII/01. INMETRO. Aprueba Resol. GMC 16/01.</b>
Vidrio templado plano.	Reglamento de Evaluación de la Conformidad. Requisitos mínimos de seguridad para estos productos.	<b>Portaria N° 327 de 24/VIII/07 - INMETRO</b>
Vidrios de seguridad laminados para parabrisas de vehículos automotores carreteros.	Requisitos de Evaluación de la Conformidad (art. 1°, ANEXO). Certificación obligatoria en el ámbito del Sistema Brasileño de Evaluación de la Conformidad (art. 3°).	<b>Portaria N° 157 de 4/VI/09. INMETRO.</b>
Vidrios de seguridad templados para vehículos automotores	Requisitos de Evaluación de la Conformidad (art. 1°, ANEXO).	<b>Portaria N° 156 de 4/VI/09. INMETRO.</b>

carreteros.	Certificación obligatoria en el ámbito del Sistema Brasileño de Evaluación de la Conformidad (art. 3°).	
-------------	---	--

**Tema: Máquinas de franquear correspondencia.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Máquinas franqueadoras de correspondencia; matrices para el estampado de sellos o de registro postal.	Autorización Previa de Importación emitida por la Empresa Brasileña de Correos y Telégrafos (ECT) (art. 9° num III).	Ley N° 6538 de 22/VI/78.

**Tema: Máquinas herramientas.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Máquinas agrícolas.	Aprobación de la Licencia de Importación ante el SISCOMEX después del análisis de la documentación. Fiscalización e inspección sanitaria y de calidad antes del despacho aduanero (art. 3°, procedimiento I).	Instrucción Normativa N° 40 de 30/VI/08. MAPA.
Polipastos manuales con capacidad de carga inferior o igual a 3 toneladas, sin palanca.	Derecho antidumping definitivo.	Resolución N° 31 de 22/VIII/07 - CAMEX

**Tema: Máquinas y aparatos; material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido y/o imagen y sus partes y accesorios.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Acondicionadores de aire.	Requisitos de Evaluación de la Conformidad a fin de comprobar los requisitos mínimos de seguridad y eficiencia energética (art. 1°). Etiquetado obligatorio en el ámbito del Sistema Brasileño de Evaluación de la Conformidad (art. 2°).	Portaria N° 215 de 23/VII/09. INMETRO.
Aparatos para Mejora de la Calidad del Agua para Consumo Humano.	Reglamento de Evaluación de la Conformidad - RAC. Vigente a partir del partir del 31 de marzo del 2010 (art. 2). Solamente se podrán comercializar estos productos si cuentan con la certificación conforme al Reglamento aprobado. La fiscalización de este requisito está a cargo del INMETRO (Art. 6).	Portaria N° 93 de 12/III/07. Inmetro.
Aspiradoras.	Adhesión del "Sello Ruido" en un lugar visible del producto (art. 1°). El importador deberá, para obtener la autorización de uso del "Sello Ruido", proceder según las instrucciones establecidas en el reglamento de evaluación de la conformidad para la emisión de la declaración de potencia sonora de productos electrodomésticos, del Instituto Nacional de Metrología Normalización y Calidad Industrial - Inmetro (Art. 2°).	Instrucción Normativa N° 15 de 18/02/04. Ibama.
Bloques catódicos para revestimiento de cubas electrolíticas utilizadas en	Se requiere licencia de importación expedida por el Decex previo al embarque en el exterior de la	Portaria N° 10 de 24/IV/2010. SECEX. Modificada por la

producción de aluminio primario (NCM: 8545.19.90).	mercancía. (Anexo B Numeral III).	<b>Portarias SECEX Nos: 11/2010;</b>
Cables Flexibles Aislados con Goma Etilenopropileno (EPR), para Aplicaciones Especiales en Cordones Conectores de Aparatos Electrodomésticos, en Tensiones de hasta 500V	Reglamento de Evaluación de la Conformidad. La certificación será concedida por el Organismo de Certificación del Producto acreditado por el Inmetro y será obligatoria a partir del 23 de mayo de 2008 (arts. 3, 4 y 5).	<b>Portaria N° 281 de 19/VII/07 - INMETRO</b>
Cables, cables y cordones flexibles alargadores y cordones flexibles para tensión hasta 750V.	Certificación obligatoria concedida por el Organismo de Certificación de Productos (OCP), acreditado por el INMETRO, indicando la conformidad con la Norma Brasileña NBR 13.249, editada por la ABNT(art. 1°). Si estos productos son incorporados o comercializados en conjunto con los aparatos eléctricos, electrónicos o electro-electrónicos deberán cumplir la certificación, en el ámbito del SBC, a partir del 1° de diciembre de 2001.	<b>Portaria N° 236 de 29/09/00. INMETRO.</b>
Dispositivos electrónicos para fumar (cigarro electrónico).	Importación prohibida.	<b>Resolución N° 46 de 28/VIII/09. RDC/ANVISA.</b>
Disyuntores utilizados en los cuadros de entrada, de medición y de distribución, residenciales, comúnmente conocidos como minidisyuntores, o ejecuciones mono, bi, tri y tetrapolares para tensiones de hasta 415V (Volts), corrientes nominales de hasta 63A (Ampère) y corrientes de cortocircuito de hasta 10kA (Quiloampère)	Reglamento de Evaluación de la Conformidad. La certificación será concedida por el Organismo de Certificación de Productos acreditado por el Inmetro y será obligatoria a partir del 02/03/08 (Arts. 3, 4 y 5).	<b>Portaria N° 348 de 13/IX/07 - INMETRO</b>
Enchufes y tomacorrientes (desmontables o no desmontables incorporados o no, en aparatos eléctricos, electrónicos y electroelectrónicos).	Certificación obligatoria de conformidad con la norma ABNT NBR 14136:2002 (arts. 1° y 2°). La Portaria N° 324 de 21/VIII/07 establece el Reglamento de Evaluación de Conformidad para adaptadores de enchufes y tomacorrientes según los requisitos de la norma ABNT NBR 14936:2006. A partir del 01 de enero de 2009 la comercialización de estos productos deberá ajustarse a lo establecido en este Reglamento. La Resolución N° 8/09 establece plazos para el cumplimiento de estos requisitos.	<b>Resolución N° 11 de 20/XII/06. Modificada por Resoluciones Nos: 2/07; 8/09.</b>
Equipos eléctricos, electrónicos, asociados, accesorios y componentes para atmósferas potencialmente explosivas, en las condiciones de gases o vapores inflamables.	Reglamento de Evaluación de la Conformidad. Certificación en el marco del Sistema Brasileño de Evaluación de la Conformidad - SBAC, concedida por organismo acreditado (arts. 2° y 3°). Se exceptúan las unidades marítimas fabricadas en el exterior e importadas, destinadas a producción de petróleo o al transporte de productos inflamables, para trabajo "off shore" (art. 4°).	<b>Portaria N° 83 de 3/IV/06. INMETRO.</b>
Estabilizadores de Tensión	Reglamento de Evaluación de la	<b>Portaria N° 258 de</b>

Monofásicos, con salida de tensión alterna, con tensión nominal de hasta 250 V en potencias de hasta 3kVA.	Conformidad. Certificación obligatoria en el ámbito del Sistema Brasileño de Evaluación de la Conformidad (Art. 2).	<b>24/X/06. INMETRO.</b>
Fichas y tomas, para uso doméstico y análogo, para tensiones de hasta 250V y corriente hasta 20A.	Certificación obligatoria en el ámbito del Sistema Brasileño de Certificación - SBC - indicando la conformidad con la Norma Brasileña NBR 6147, aprobada por la Asociación Brasileña de Normas Técnicas - ABNT (arts. 2 y 3). Las Portarias Nos. 108/02 y 134/02 INMETRO establecen plazos a partir de los cuales será obligatorio el cumplimiento de los requisitos establecidos.	<b>Portaria N° 136 de 4/X/01. INMETRO. Modificada por Portaria N° 19/04.</b>
Interruptores y disyuntores a Corrientes diferenciales o residuales para uso doméstico y similares.	Reglamento de Evaluación de la Conformidad (art. 1°). Certificación voluntaria en el ámbito del Sistema Brasileño de Evaluación de la Conformidad (art. 3°).	<b>Portaria N° 102 de 9/IV/09. INMETRO.</b>
Lámparas de uso doméstico incandescentes.	Reglamento de Evaluación de la Conformidad (art. 1°). Etiquetado obligatorio en el ámbito del Sistema Brasileño de Evaluación de la Conformidad (art. 3°).	<b>Portaria N° 283 de 11/VIII/08. INMETRO.</b>
Lámparas decorativas incandescentes.	Reglamento de Evaluación de la Conformidad (art. 1°). Requisitos de etiquetado (Anexo I y VI).	<b>Portaria N° 296 de 15/VIII/08. INMETRO.</b>
Lámparas fluorescentes compactas - LFC, con reactor integrado.	Reglamento Técnico que define los índices mínimos de eficiencia energética. Inspec. Pruebas de laboratorio (Art. 6°). La licencia de importación será expedido una vez que el INMETRO haya emitido su aprobación (Art. 10). que La Portaria Inmetro N° 289/06 aprueba el "Reglamento de Evaluación de la Conformidad" de estos productos	<b>Portaria Interministerial N° 132 de 12/VI/06. MME/MCT/MDIC.</b>
Máquinas y equipos.	Requisitos de seguridad y protección exigidas por la Oficina Internacional del Trabajo (art. 1°). La declaración será proporcionada si el cargador vendedor o fabricante del equipo presenta a los órganos consulares certificado de la autoridad local competente en materia de seguridad del trabajo. Solo se autorizará el despacho de las mercancías si en la factura de embarque consta la declaración consular del cumplimiento de este requisito (art. 2°).	<b>Decreto N° 62465 de 26/III/68. Reglamento de la Ley 5280/67.</b>
Motosierras.	Norma Técnica (Norma Reguladora 12-NR-12 Máquinas y Equipos). Los productos deben incorporar los dispositivos de seguridad establecidos en la Norma a los efectos de permitir su comercialización en el país (ANEXO I num 3).	<b>Portaria N° 13 de 24/X/94. SSST.</b>
Pilas y baterías.	Límites máximos (en peso) de mercurio, cadmio o plomo establecidos en la norma (art. 1°).	<b>Resolución N° 401 de 4/XI/08. CONAMA.</b>

	Registro del Importador en el Registro Técnico Federal (art. 3°).	
Reactores electrónicos alimentados con corriente alterna para lámparas fluorescentes tubulares rectilíneas, circulares y compactas.	Requisitos de Evaluación de la Conformidad (art. 1°). Certificación obligatoria en el ámbito del Sistema Brasileño de Evaluación de la Conformidad (art. 3°).	Portaria N° 267 de 21/IX/09. INMETRO.
Reactores para lámparas fluorescentes tubulares.	Certificación obligatoria en el ámbito del SBC, indicando la conformidad con la Norma Brasileña NBR 5114/1998, aprobada por la Asociación Brasileña de Normas Técnicas - ABNT. La certificación será concedida por Organismo de Certificación de Producto - OCP- autorizado por el INMETRO (arts. 1°, 2° y 3°).	Portaria N° 020 de 29/II/02. MDIC.
Refrigeradores y sus similares de uso doméstico.	Reglamento de Evaluación de la Conformidad. Requisitos de etiquetado (art. 2 y 3). A Partir del 1° de agosto de 2007 solo se autorizará la comercialización si estuvieran de acuerdo con lo dispuesto en esta Portaria.	Portaria N° 20 de 1/II/06. INMETRO.
Televisores con tubos de rayos catódicos (Cinescopio).	Reglamento Técnico de Evaluación de la Conformidad. Requisitos de etiquetado (Anexo III). La Portaria N° 85/09 establece el Reglamento de Evaluación de la Conformidad para televisores de tipo plasma, LCD y de proyección.	Portaria N° 267 de 01/VIII/08. INMETRO.
Ventiladores de techo de uso residencial.	Reglamento de Evaluación de Conformidad. Requisitos mínimos de desempeño y seguridad (art. 1). Requisitos de etiquetado (art. 3).	Portaria N° 113 de 7/IV/08. INMETRO.

**Tema: Material de transporte**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Aros de bicicleta para adultos.	Requisitos de Evaluación de la Conformidad. Certificación obligatoria en el ámbito del Sistema Brasileño de Evaluación de la Conformidad (art. 3°).	Portaria N° 289 de 6/X/09. INMETRO.
Cadena de bicicletas para adultos.	Requisitos de Evaluación de la Conformidad. Cumplimiento de los requisitos establecidos por la norma ABNT NBR 9295:1986 (Anexo num 1). Certificación obligatoria en el ámbito del Sistema Brasileño de Evaluación de la Conformidad (art. 3°).	Portaria N° 284 de 6/X/09. INMETRO.
Ciclomotores, motocicletas y vehículos similares nuevos.	Límites para emisiones de gases contaminantes (arts. 7° y 8°). Licencia para Uso de la Configuración de Ciclomotores, Motocicletas y Similares - LCM que será emitida por el Instituto Brasileño de Medio Ambiente y de Recursos Naturales Renovables - Ibama. La LCM tendrá validez en el año civil de su emisión,	Resolución N° 297 de 26/II/02. CONAMA.

	<p>pudiendo ser revalidada por el Ibama, anualmente (art. 2º). Las pruebas de emisión para fines de certificación de configuración deberán ser realizadas en el Brasil, en laboratorio certificado para los análisis en cuestión por el Instituto Nacional de Metrología, Normalización y Calidad Industrial - Inmetro. Los costos inherentes a la realización de las pruebas correrán por cuenta del fabricante o importador. Los artículos 7º y 8º establecen los límites máximos de emisión de gases para los vehículos producidos a partir de los años 2003, 2005, 2006. Ver NOTAS al final del texto.</p>	
Conjunto de cuadro y horquillas para bicicletas de adultos.	Requisitos de Evaluación de la Conformidad. Certificación obligatoria en el ámbito del Sistema Brasileño de Evaluación de la Conformidad (art. 3º).	<b>Portaria N° 287 de 6/X/09. INMETRO.</b>
Conjunto de dirección para bicicletas de adulto.	Requisitos de Evaluación de la Conformidad. Certificación obligatoria en el ámbito del Sistema Brasileño de Evaluación de la Conformidad (art. 3º).	<b>Portaria N° 290 de 6/X/09. INMETRO.</b>
Conjunto de frenos para bicicletas de adultos.	Requisitos de Evaluación de la Conformidad. Certificación obligatoria en el ámbito del Sistema Brasileño de Evaluación de la Conformidad (art. 3º).	<b>Portaria N° 286 de 6/X/09. INMETRO.</b>
Conjunto de pedales y mecanismos para pedal, para bicicletas de adultos.	Requisitos de Evaluación de la Conformidad. Certificación obligatoria en el ámbito del Sistema Brasileño de Evaluación de la Conformidad (art. 3º).	<b>Portaria N° 288 de 6/X/09. INMETRO.</b>
Contenedores Intermedios para Graneles (IBC) utilizados en el Transporte Terrestre de Productos Peligrosos.	Reglamento de Evaluación de la Conformidad. Certificación obligatoria en el ámbito del Sistema Brasileño de Evaluación de la Conformidad - SBAC (art. 1º). Los importadores deberán atender los requisitos establecidos en la Resolución ANTT n° 420/04 que aprueba las Instrucciones Complementarias al Reglamento del Transporte Terrestre de Productos Peligrosos (art. 4º). Los productos deberán ser certificados por Organismos de Certificación de Productos (OCP) acreditados por el Inmetro (art. 3º).	<b>Portaria N° 250 de 16/X/06. Inmetro.</b>
Convertidores catalíticos de reposición.	Reglamento Técnico de Calidad. Requisitos y métodos de acondicionamiento previo de los productos (ANEXO).	<b>Portaria N° 204 de 17/VI/08. INMETRO.</b>
Eje vehicular auxiliar.	Reglamento de evaluación de la Conformidad.	<b>Portaria N° 59 de 19/II/08. INMETRO. Modificada por Portaria N° 175/09.</b>
Motores destinados a vehículos pesados.	Límites máximos de emisión de gases contaminantes. Están exceptuados de	<b>Resolución N° 08 de 31/VIII/93. CONAMA.</b>

	los límites definidos, los motores marítimos e industriales, así como aquéllos destinados a máquinas niveladoras y agrícolas definidas de conformidad con las normas NBR 6142 y TB-66, respectivamente (art. 1°).	
Niples para bicicletas de adultos.	Requisitos de Evaluación de la Conformidad. Certificación obligatoria en el ámbito del Sistema Brasileño de Evaluación de la Conformidad (art. 3°).	<b>Portaria N° 285 de 6/X/09. INMETRO.</b>
Opacímetros de flujo parcial.	Reglamento Técnico Metrológico que establece las condiciones técnicas y metrológicas que deben cumplir estos productos.	<b>Portaria N° 60 de 19/II/08. INMETRO.</b>
Rayos de bicicletas de adulto.	Requisitos de Evaluación de la Conformidad. Certificación obligatoria en el ámbito del Sistema Brasileño de Evaluación de la Conformidad (art. 3°).	<b>Portaria N° 291 de 6/X/09. INMETRO.</b>
Sistemas de iluminación y de señalización de vehículos.	Requisitos específicos relativos a colores, observaciones de aplicación de los dispositivos de iluminación y señalización; clasificación de los dispositivos de los sistemas de iluminación y señalización vehicular; características y especificaciones técnicas de los sistemas de iluminación y señalización vehicular y respectivas ilustraciones gráficas expresadas en tablas y dibujos.	<b>Resolución N° 680 de 4/V/87. Contran.</b>
Tractores.	Aprobación de la Licencia de Importación ante el SISCOMEX después del análisis de la documentación.	<b>Instrucción Normativa N° 40 de 30/VI/08. MAPA.</b>
Vehículos automotores (excepto motocicletas, motonetas, ciclomotores, bicicletas con motor auxiliar y vehículos similares).	Límites máximos de ruido emitidos por el motor con los vehículos en aceleración (fabricados a partir del 10/01/001) (art.1°).	<b>Resolución N° 272 de 14/IX/00. CONAMA.</b>
Vehículos automotores (exceptúan las motocicletas, motonetas, ciclomotores, bicicletas con motor auxiliar y vehículos semejantes).	Límites máximos de ruido emitidos por el motor (Art. 1°). Los ensayos para medir los niveles de ruido, para los fines de esta Resolución, deberán realizarse de acuerdo con las normas brasileñas NBR 8433 (1995) - Vehículos carreteros automotores en aceleración - Determinación del nivel del ruido, y NBR 9714 (1999) - Vehículos carreteros automotores (art. 2°).	<b>Resolución N° 1 de 11/II/93. Modificada por Resol. N° 08/93. CONAMA y Resol. N° 272/00 CONAMA.</b>
Vehículos automotores.	Límites de emisión de gases de escape establecidos por el Consejo Nacional del Medio Ambiente - CONAMA y el Instituto Brasileño del Medio Ambiente y de los Recursos Naturales Renovables - IBAMA, a fin de prevenir la contaminación ambiental (arts. 1 y 2). Solamente pueden ser comercializados los modelos de vehículos automotores	<b>Ley N° 8723 de 28/X/93.</b>

	que posean la LCVM - Licencia para Uso de la Configuración de Vehículos o Motor, emitida por el Instituto Brasileño del Medio Ambiente y de los Recursos Naturales Renovables - IBAMA (art. 5).	
Vehículos automotores.	Licencia para Uso de la Configuración del Vehículo o Motor - LCVM emitida por el IBAMA (art. 1°). La LCVM, tiene validez únicamente, para el importador, modelo de vehículo y el año en ella indicado (art. 2°). Dicho documento deberá ser expedido en un plazo máximo de 60 días hábiles a contar de la fecha de entrega de la información solicitada (art. 9°). El mismo será exigido al momento del despacho aduanero (art. 3°).	Portaria N° 86 de 17/X/96. (IBAMA). Modificada por Portarias IBAMA N° 7-N de 2/II/99; 37/03
Vehículos livianos de pasajeros y comerciales livianos con motores de ciclo Otto.	Reglamento de Evaluación de la Conformidad para el etiquetado de los productos.	Portaria N° 391 de 4/XI/08. INMETRO.
Vehículos livianos de pasajeros y livianos comerciales.	Deben poseer un sistema de control de emisión de contaminantes "Sistema de Diagnóstico de bordo (OBD)" (art. 1°).	Resolución N° 354 de 13/XII/04. CONAMA.
Vehículos portacontenedores.	Reglamento de Evaluación de la Conformidad.	Portaria N° 158 de 29/VIII/05. INMETRO.

#### Tema: Materias textiles, sus manufacturas y calzados.

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Calzados y productos de cuero y de materias primas sucedáneas.	Identificación por medio de símbolos de los materiales utilizados en la fabricación de los productos (art. 2°).	Ley N° 11.211 de 19/XII/05.
Chalecos a prueba de balas.	Norma Reguladora de Evaluación Técnica N° "NIJ" Estándar 0115.01, del Instituto Nacional de Justicia de los Estados Unidos de América (art. 5°).	Portaria N° 18 de 19/XII/06. MD/D LOG.
Chalecos de seguridad de alta visibilidad.	Reglamento de Evaluación de la Conformidad.	Portaria N° 390 de 04/XI/08. INMETRO.
Materias textiles.	Autorización Previa de Importación antes del embarque en el exterior. Aprobación de la Licencia de Importación ante el SISCOMEX después del análisis de la documentación.	Instrucción Normativa N° 40 de 30/VI/08. MAPA.
Productos textiles confeccionados.	Registro de la Licencia de Importación en el SISCOMEX.	Resolución N° 81 de 5/XI/08. ANVISA.
Productos textiles.	Reglamento Técnico MERCOSUR sobre etiquetado. La verificación del cumplimiento de las disposiciones contenidas en este Reglamento estará a cargo del INMETRO (art. 4°). Ver productos exceptuados en el Anexo B.	Resolución N° 2 de 06/V/08. CONMETRO.

**Tema: Medicamentos, cosméticos y afines, materias primas para su elaboración; reactivos de diagnóstico y productos de higiene o aseo personal; preparaciones químicas anticonceptivas; preservativos.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Cepillos dentales.	El importador o distribuidor deberá comunicar previamente por escrito, al de que los productos cumplen lo dispuesto en esta Portaria (art. 2). Requisitos de embalaje (ANEXO num 7).	<b>Portaria N° 97 de 26/VI/96. Secretaría de Vigilancia Sanitaria. SVS.</b>
Medicamentos e insumos farmacéuticos producidos en el MERCOSUR.	La empresa debe estar ubicada en el país y debe cumplir los requisitos establecidos en el anexo de esta resolución (art. 2°). La importación de productos semi-elaborados y productos a granel sólo puede ser realizada por empresa domiciliada en Brasil y legalmente autorizada para la fabricación e importación (art. 1°).	<b>Resolución N° 158 de 31/V/02. RDC/ANVISA.</b>
Medicamentos Probióticos.	Reglamento Técnico de Registro, Alteración y Revalidación de Registro.	<b>Resolución N° 323 de 10/XI/03. RDC/ANVISA.</b>
Medicamentos que contengan la sustancia Fenilpropanolamina y sus sales.	Importación prohibida (art.1°).	<b>Resolución N° 96 de 8/XI/00. RDC/ANVS.</b>
Medicamentos registrados como similares a base de Micofenolato Mofetil.	Importación prohibida (art. 1).	<b>Resolución N° 172 de 13/VI/02. RDC/ANVISA.</b>
Medicamentos, sustancias retinoicas, inmunosupresoras, anti-retrovirales, anabolizantes y otras sustancias de control especial (Listas C1, C2, C3, C4, C5 incluidas en la Portaria SVS/MS N° 344/98); cosméticos, productos de higiene y perfumes; insumos utilizados en la producción de medicamentos fitoterápicos. Productos biológicos derivados de animal.	Registro de la Licencia de Importación en el SISCOMEX. Autorización previa favorable de embarque en el exterior y emitida por la ANVISA. Autorización de Funcionamiento de la Empresa por parte de la ANVISA (Capítulo IV). Las empresas podrán comenzar sus actividades después de la publicación en el Diario Oficial de la respectiva Autorización Especial. Requisitos de embalaje (Cápitulo V). Requisitos de Rotulado (Cápitulo XVII). Control de Calidad (Cápitulo XVII). (Capítulo XXXIX, Sección VII numerales 29 a 32; Sección VIII; Sección IX, numerales 41 a 47).	<b>Resolución N° 81 de 5/XI/08. ANVISA.</b>
Medicamentos, insumos farmacéuticos, drogas, cosméticos y productos de higiene personal.	Registro del producto ante dicho Ministerio. El mismo será concedido en un plazo de 90 días a partir de la entrega de la solicitud respectiva y tendrá una validez de 5 años (art.12). Registro en el país de origen de las drogas, insumos farmacéuticos y medicamentos (art. 18). El Decreto N° 79094/77 (Reglamentario de la Ley) establece el requisito de "Autorización de Funcionamiento de la Empresa importadora" por parte de la ANVISA; Las Resoluciones RDC/ANVS N° 23/99 y 128/02 exceptúan de los requisitos señalados a determinados productos (Ver NOTAS al final del texto).	<b>Ley N° 6360 de 23/IX/76. Modificada por Leyes Nos. 6480/77; 9782/99; 9787/99; 10.742/03.</b>
Medicamentos.	Requisitos de rotulado. Ver otras disposiciones sobre rotulado de los medicamentos al final del texto (Resoluciones N° 92/00 y N° 333/03).	<b>Decreto N° 3181 de 23/IX/99.</b>
Preservativos masculinos	Reglamento Técnico que define las	<b>Resolución N° 62 de</b>

de látex de caucho natural.	características de identidad y calidad del producto (art. 1º). Los productos deben ser certificados por el Sistema Brasileño de Certificación (art. 2º). Requisitos de rotulado (ANEXO num 9).	3/IX/08. <b>RDC/ANVISA. Aprueba Resolución GMC 10/08.</b>
Productos de higiene personal, cosméticos y perfumes.	Requisitos de rotulado (ANEXO IV, V, VI). La RESOLUCIÓN RDC/ANVS N° 38/01 de 21 de marzo de 2001 aprueba el Reglamento Técnico para Productos Cosméticos de Uso Infantil.	<b>Resolución N° 211 de 14/VII/05. RDC/ANVISA.</b>
Productos que contengan en su fórmula, aislada o asociada, la sustancia TERFENADINA y sus sales.	Importación prohibida (art. 1º).	<b>Resolución N° 67 de 14/VII/00. RDC/ANVS.</b>
Protectores solares.	Reglamento Técnico Sobre Protectores Solares en Cosméticos.	<b>Resolución N° 237 de 22/VIII/02. RDC/ANVISA.</b>

### Tema : Medidas relativas al transporte

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Mercancías importadas por organismos del Estado y mercancías importadas con reducción o exoneración de impuestos. Ver excepciones (art. 210, § 3º).	Transporte obligatorio en buque de bandera brasileña (art. 210).	<b>Decreto N° 6759 de 5/II/09.</b>

### Tema: Mercancías diversas.

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Dispositivos de retención para niños en casos de colisión o desaceleración repentina.	Reglamento de Evaluación de la Conformidad. Requisitos mínimos de seguridad para estos dispositivos.	<b>Portaria N° 38 de 29/II/07. INMETRO.</b>
Encendedores a gas, recargables o descartables, con reservorios y/o cuerpos manufacturados en polímero (resinas plásticas)	Reglamento de Evaluación de la Conformidad. La Portaria N° 138/09 establece que los productos deben tener el Sello de Identificación de la Conformidad.	<b>Portaria N° 191 de 08/VI/07 - INMETRO</b>
Equipos de protección individual.	Certificado de Conformidad con especificaciones técnicas. Los certificados del país emisor serán reconocidos cuando exista acuerdo de reconocimiento mutuo con organismo acreditador en Brasil (ANEXO I num. 1.3).	<b>Portaria N° 121 de 30/IX/09. SIT.</b>
Fósforos de seguridad.	Reglamento de Evaluación de la Conformidad (art. 1º). Certificación obligatoria en el ámbito del Sistema Brasileño de Evaluación de la Conformidad (art. 3º). Requisitos de rotulado (ANEXO C).	<b>Portaria N° 188 de 22/VI/09. INMETRO.</b>
Máscara semifacial filtrante para partículas.	Requisitos de Evaluación de la Conformidad. Certificación obligatoria en el ámbito del Sistema Brasileño de Evaluación de la Conformidad (art. 3º).	<b>Portaria N° 230 de 17/VIII/09. INMETRO.</b>

**Tema: Mercancías usadas.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Bienes de consumo usados.	Importación prohibida. Se exceptúan las importaciones sin cobertura cambiaria, las donaciones y las importaciones realizadas por los Estados, Municipios, o la Unión, así como las realizadas por entidades de la administración pública indirecta, instituciones educativas y de beneficencia sin fines de lucro (art. 27).	<b>Portaria N° 08 de 13/V/91. DECEX. Modificada por Portarias Nos. 370/94, 535/03, 201/04; 329/05; 77/09.</b>
Máquinas, equipos e instrumentos agrícolas usados.	Declaración emitida por la Organización Nacional de protección Fitosanitaria - ONPF- del país exportador donde conste que la partida fue sometida a un proceso de desinfección y limpieza, indicando el producto utilizado, dosis y forma de tratamiento (art. 1°).	<b>Instrucción Normativa N° 14 de 1/VI/04. MAPA.</b>
Máquinas, equipos, aparatos, instrumentos, materiales de transporte y contenedores para utilización como unidad de carga, en la condición de usados o para ser reconstruidos en el país; partes, piezas, accesorios y repuestos de estos bienes.	Licencia no automática de importación emitida por la Secretaría de Comercio Exterior (SECEX). Se permite la importación de estos bienes siempre que cumplan acumulativamente con los requisitos establecidos específicamente en esta norma y no se produzcan en el país. Para la realización del análisis de producción nacional la SECEX publicará periódicamente por medio de Consulta Pública, las solicitudes de importación (art. 22). Se exceptúan de estos requisitos las importaciones al amparo de acuerdos internacionales; productos del sector aeronáutico; sectores náutica y naval; productos de los sectores de informática y comunicaciones con las condiciones establecidas (art. 25).	<b>Portaria N° 08 de 13/V/91. DECEX. Modificada por Portarias Nos. 370/94, 535/03, 201/04; 329/05; 77/09.</b>
Neumáticos recauchutados y usados, ya sea como bien de consumo o como materia prima, clasificados en la partida 4012 de la NCM.	Importación prohibida (art. 51).	<b>Portaria N° 10 de 24/V/2010. SECEX. Modificada por la Portarias SECEX Nos: 11/2010;</b>
Partes, repuestos y accesorios reacondicionados, cuando corresponda; productos aeronáuticos (NCM 8407.10.00, 8411.11.00, 8411.12.00, 8411.21.00, 8411.22.00, 8411.91.00); bienes destinados al reacondicionamiento en el país; unidades de carga (NCM 8609.00.00) sus equipos y accesorios siempre que se trate de containers rígidos, padrón ISO/ABNT; artículos de vestuario usados. Contiene excepciones.	Licencia no automática de importación emitida por el Decex antes o posteriormente al embarque de la mercancía en el exterior, según los productos. Comprobante de no producción nacional. Para la realización del análisis de producción nacional el DECEX hará una consulta pública de las solicitudes de importación en la página eletrónica del MDIC en internet (Art. 37 a 50).	<b>Portaria N° 10 de 24/V/2010. SECEX. Modificada por la Portarias SECEX Nos: 11/2010;</b>

**Tema: Metales comunes y sus manufacturas**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Alambres de acero de uso general.	Reglamento de Evaluación de la Conformidad.	Portaria N° 176 de 16/VI/09. INMETRO. Modificada por Portaria N° 209/09.
Barras y alambres de acero destinados a armazones de hormigón armado.	Reglamento de Evaluación de la Conformidad. Certificación obligatoria concedida por Organismo de Evaluación de la Conformidad Acreditado por el Inmetro (art. 3°).	Portaria N° 73 de 17/III/2010. INMETRO.
Conexiones de hierro fundido maleable para conducción de fluidos.	Reglamento de Evaluación de la Conformidad. La certificación será concedida por el Organismo de Evaluación de la Conformidad Acreditado por el Inmetro y será obligatoria a partir del 1° de julio de 2008 (art. 2°).	Portaria N° 160 del 09/V/07 - INMETRO
Hojas y tiras de cobre, con soporte aislante de resina epoxi y fibra de vidrio, para circuitos impresos (Código NCM 7410.21.10); los demás envases tubulares (Código NCM: 7612.90.19).	Licencia de Importación expedida por el Decex previo al embarque en el exterior de la mercancía. (Anexo B Numerales V y XII)..	Portaria N° 10 de 24/V/2010. SECEX. Modificada por la Portarias SECEX Nos: 11/2010;
Matas de cobalto y otros productos del cobalto.	Autorización Previa de Importación antes del embarque en el exterior. Aprobación de la Licencia de Importación ante el SISCOMEX después del análisis de la documentación.	Instrucción Normativa N° 40 de 30/VI/08. MAPA.
Tubos de acero al carbono de uso común para la conducción de fluidos.	Reglamento de Evaluación de la Conformidad.	Portaria N° 015 de 19/I/09. INMETRO.

**Tema: Muebles y artículos semejantes; construcciones prefabricadas; mobiliario médico quirúrgico.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Muebles de madera, bambú, ratán; cocinas con estructura de madera; escobas.	Aprobación de la Licencia de Importación ante el SISCOMEX después del análisis de la documentación.	Instrucción Normativa N° 40 de 30/VI/08. MAPA.

**Tema: Normalización, certificación y metrología.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Adecuación del producto extranjero a los reglamentos técnicos vigentes.	Los productos importados para comercialización en el país están sujetos a los reglamentos técnicos expedidos por el Instituto Nacional de Metrología, Normalización y Calidad Industrial - INMETRO (art. 1°).	Portaria N° 171 de 18/VII/96. MICT.
Competencias del CONMETRO y del INMETRO.	Los bienes comercializados en el Brasil, insumos, productos finales y servicios, sujetos a reglamentación técnica, deben estar de conformidad con los reglamentos técnicos pertinentes en vigor (art. 1°). Se instituye la Tasa de Servicios Metrológicos, que tiene como hecho generador el ejercicio del poder de la	Ley N° 9933 de 20/XII/99.

	policía administrativa en el área de Metrología Legal por el INMETRO y por las entidades de derecho público que detenten delegación (art. 11).	
Política nacional de metrología, normalización industrial y certificación de la calidad de productos industriales.	Instituye el Sistema Nacional de Metrología, Normalización y Calidad Industrial y crea el Consejo Nacional de Metrología, Normalización y Calidad Industrial - CONMETRO, y el Instituto Nacional de Metrología, Normalización y Calidad Industrial -INMETRO.	<b>Ley Nº 5966 de 11/XII/73. Modificada por Ley Nº 9933/99.</b>
Productos industrializados en la Zona Franca de Manaus.	Sistema de calidad basado en normas aprobadas por la Asociación Brasileña de Normas Técnicas.	<b>Portaria Nº 324 de 1/VIII/96. MPO/MICT/MCT.</b>
Productos sujetos a cumplimiento de reglamentaciones técnicas. (Contiene listado de ítems de Arancel Nacional asignado por organismo competente).	Productos sujetos a certificación de conformidad obligatoria expedida por INMETRO o entidades habilitadas por dicho organismo. A partir del 16 de noviembre de 1998, estarán sujetas a licencia no automática previa al embarque en el exterior, de las importaciones de los productos sujetos a certificación de conformidad obligatoria y a metrología legal, de conformidad con lo indicado por el Instituto Nacional de Metrología, Normalización y Calidad Industrial - INMETRO.	<b>Circular Nº 40 de 29/X/98. SECEX.</b>

#### **Tema: Organismos Modificados Genéticamente.**

<b>Especificación</b>	<b>Resumen de la medida</b>	<b>Norma</b>
Organismos modificados genéticamente y sus derivados, para uso comercial.	Autorización de Importación por el Ministerio de Salud, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento, Ministerio de Medio Ambiente, Secretaría Especial de Acuicultura y Pesca de la Presidencia de la República, en el área de su competencia (art. 16). La Resolución Normativa Nº 5/08 de la Comisión Técnica Nacional de Bioseguridad - CTNBIO establece las normas que regulan la comercialización de los OGM.	<b>Ley Nº 11.105 de 24/III/05.</b>

#### **Tema: Papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón.**

<b>Especificación</b>	<b>Resumen de la medida</b>	<b>Norma</b>
Cartones semi-rígidos, revestidos, tipos dúplex y triplex	Dispone la apertura de investigación antidumping a las importaciones de cartones originarias de Chile.	<b>Circular Nº 14 de 14/05/00 Secretaría de Comercio Exterior</b>
Servilletas, toallas y pañuelos de papel.	Indicación del contenido nominal de los productos: número de unidades que contiene cada paquete, así como las dimensiones lineales (largo y ancho) individuales (art. 1º).	<b>Portaria Nº 95 de 3/VII/01. INMETRO.</b>

**Tema: Petróleo y derivados; gas natural; productos de la industria petroquímica; combustibles.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Aceite diesel.	Autorización Previa de Importación emitida por la Agencia Nacional de Petróleo - ANP (art. 1º). El pedido de autorización será específico para cada importación y deberá ser instruido por requerimiento de la empresa interesada, acompañado por los siguientes documentos: Copia certificada del contrato o estatuto social; Copia certificada del carné del Registro Nacional de Personas Jurídicas - CNPJ de la casa matriz; Comprobante de regularidad ante el Sistema de Registro Unificado de Proveedores - SICAF, mediante habilitación parcial de la casa matriz (art. 2º). El aceite diesel que fuere importado deberá cumplir las especificaciones establecidas en la Portaria ANP N° 310, del 27 de diciembre de 2001(art. 4º).	<b>Portaria N° 313 de 27/XII/01. ANP.</b>
Aceites combustibles utilizados por la industria, en equipos destinados a la generación de calor - hornos, calderas y secadoras, o indirectamente en equipos destinados a producir trabajo a partir de una fuente térmica.	Reglamento Técnico ANP N° 3/99. Los productos deberán cumplir con las especificaciones establecidas en la norma (ANEXO I).	<b>Portaria N° 80 de 30/IV/99. Agencia Nacional de Petróleo (ANP).</b>
Aceites combustibles.	Autorización Previa de Importación emitida por la Agencia Nacional de Petróleo - ANP (art. 1º). Registro de la empresa o del consorcio de empresas ante la ANP (arts. 3 y 4).	<b>Portaria N° 85 de 4/V/99. Agencia Nacional del Petróleo.</b>
Aceites lubricantes básicos re-refinados.	Reglamento Técnico ANP N° 5/99. Los productos deberán cumplir con las especificaciones establecidas en la norma (ANEXO I).	<b>Portaria N° 130 de 30/VII/99. ANP.</b>
Aceites lubricantes básicos.	Autorización Previa de Importación emitida por la Agencia Nacional de Petróleo - ANP (art. 7º). Registro del Importador en la ANP (art. 3º).	<b>Resolución N° 16 de 18/VI/09. ANP.</b>
Aceites lubricantes básicos.	Reglamento Técnico ANP n° 04/99 que se adjunta a la norma. Los productos deberán observar las especificaciones que constan la norma (ANEXO I).	<b>Portaria N° 129 de 30/VII/99. Agencia Nacional de Petróleo.</b>
Aceites lubricantes terminados.	Autorización Previa de Importación emitida por la Agencia Nacional de	<b>Portaria N° 126 de 30/VII/99. Agencia</b>

	Petróleo - ANP. Están exoneradas de la anuencia establecida, las importaciones amparadas por Declaración Simplificada de Importación (DSI) (art. 4°).	<b>Nacional de Petróleo (ANP).</b>
Aceites lubricantes, grasas lubricantes y aditivos para aceites lubricantes de aplicación automotriz.	Registro del importador y del producto en la Agencia Nacional del Petróleo - ANP (art. 1°). Se establecen excepciones (art. 1°, § 3°).	<b>Portaria N° 131 de 30/VII/99. Agencia Nacional de Petróleo (ANP).</b>
Biodiesel.	Registro Especial del importador ante la Secretaría de la "Receita Federal" del Ministerio de Hacienda. Las actividades de importación o producción de biodiesel deberán ser ejercidas, exclusivamente, por personas jurídicas constituidas en forma de sociedad bajo las leyes brasileñas, con sede y administración en el País, beneficiarias de concesión o autorización de la Agencia Nacional de Petróleo - ANP (arts. 1 y 2). La Instrucción Normativa N° 516/05 establece que el registro se concede mediante la expedición de "Ato Declaratório Executivo - ADE una vez cumplidos los requisitos exigidos para su obtención.	<b>Ley N° 11116 de 18/V/05.</b>
Disolventes aromáticos, alifáticos y especiales. (Contiene listado de ítems de Arancel Nacional asignado por organismo competente).	Autorización Previa de Importación emitida por la Agencia Nacional de Petróleo - ANP (art. 1°).	<b>Portaria N° 171 de 20/X/99. Agencia Nacional de Petróleo (ANP).</b>
Gas licuado de petróleo (GLP).	Autorización Previa de Importación emitida por la Agencia Nacional de Petróleo - ANP (art. 1°). Solamente estarán autorizados a ejercer las actividades de importación de gas licuado de petróleo (GLP) empresas o consorcio de empresas que cumplan las disposiciones del artículo 5° y de los incisos I y II del artículo 38, de la Ley No. 9.478/97, respectivamente (art. 2°). Registro del Importador ante la ANP (art. 3°).	<b>Portaria N° 203 de 29/XII/98. ANP.</b>
Gas licuado de petróleo.	Autorización Previa de Importación emitida por el Departamento Nacional de Combustibles - DNC.	<b>Decreto N° 28670 de 25/IX/50.</b>
Gas licuado de petróleo; Gasolina auto; Gasolina y queroseno de aviación; Queroseno lampante; Diesel; Aceites combustibles; Petróleo - crudo y	Control de calidad de conformidad con las especificaciones de la Agencia Nacional del Petróleo - ANP. Los productos que no tienen especificación de calidad definida por la ANP, sólo deberán seguir los procedimientos de que trata esta norma cuando la ANP lo	<b>Portaria N° 311 de 27/XII/01. ANP.</b>

condensado; Alcohol etílico combustible; Cadenas destinadas a la formulación de gasolina y gasoil, importados a través de vagón ferroviario, acondicionados en contenedores, tambores o a granel.	exija y defina los ensayos necesarios en oportunidad de autorizar la importación (art. 3°).	
Gas Natural.	Autorización Previa de Importación emitida por la Agencia Nacional del Petróleo - ANP (art. 1°).	<b>Portaria N° 43 de 15/IV/98. Agencia Nacional del Petróleo (ANP). Modificada por Portaria N° 10/01, ANP.</b>
Gas natural.	Reglamento Técnico ANP N° 3/2002. Los productos deben cumplir con las especificaciones establecidas en la norma (art. 1°).	<b>Portaria N° 104 de 8/VII/02. ANP.</b>
Gasolinas automotoras.	Autorización Previa de Importación emitida por la Agencia Nacional de Petróleo - ANP (art. 1°). El pedido de autorización será específico para cada importación y deberá ser instruido por requerimiento de la empresa interesada, acompañado por los siguientes documentos: Copia certificada del contrato o estatuto social; Copia certificada del carné del Registro Nacional de Personas Jurídicas - CNPJ de la matriz y Comprobante de regularidad ante el Sistema de Registro Unificado de Proveedores - SICAF, mediante habilitación parcial de la matriz (art. 2°). La gasolina que fuere importada deberá cumplir las especificaciones establecidas en la Portaría ANP N° 309, del 27 de diciembre de 2001. Sólo se autorizará la importación de gasolinas tipo A, libres de componentes oxigenados, tales como MTBE (metil terci butil éter), metanol, etanol anhidro y cualquier otro alcohol (art. 4°). Se establecen excepciones en el artículo 8°.	<b>Portaria N° 314 de 27/XII/01. ANP.</b>
Nafta petroquímica.	Autorización Previa de Importación emitida por la Agencia Nacional de Petróleo - ANP siempre que sea destinada al uso exclusivo como materia prima para el proceso productivo de la Central de Materia Prima Petroquímica (art. 1°). Registro de la empresa o del consorcio de empresas ante la ANP (arts.3° y 5°).	<b>Portaria N° 32 de 23/II/00. Agencia Nacional de Petróleo.</b>

Petróleo bruto y sus derivados.	Autorización de importación emitida por el Consejo Nacional del Petróleo (art. 1° y 2°).	<b>Decreto N° 4071 de 12/V/39.</b>
Petróleo bruto y sus derivados.	Monopolio de Estado. Las empresas constituidas bajo leyes brasileñas, con sede y administración en el País podrán realizar la importación de dichos productos siempre que estén autorizadas por la Agencia Nacional de Petróleo.	<b>Artículo N° 177 de la Constitución de la República Federativa del Brasil.</b>
Petróleo y sus derivados, gas natural y otros hidrocarburos fluidos.	Monopolio de Estado. Las actividades de importación y exportación de petróleo y sus derivados podrán ser realizadas por empresas privadas autorizadas por la Agencia Nacional de Petróleo - ANP (art. 60).	<b>Ley N° 9478 de 6/VIII/97. Modificada por Leyes Nos. 9.990/00 y 11.097/05.</b>
Petróleo.	Autorización Previa de Importación emitida por la Agencia Nacional de Petróleo - ANP. Solamente estarán autorizados a ejercer las actividades de importación de petróleo, empresas o consorcio de empresas que cumplan las disposiciones del artículo 5° y de los incisos I y II del artículo 38, de la Ley No. 9.478/97 (art. 1° y 2°). Registro del Importador en la ANP (art. 3°)	<b>Portaria N° 147 de 1/X/98. ANP.</b>
Productos provenientes de la industria petroquímica. (Contiene listado de ítems de Arancel Nacional asignado por organismo competente).	Autorización Previa de Importación emitida por la Agencia Nacional de Petróleo - ANP (art. 1°).	<b>Portaria N° 170 de 20/X/99. ANP. Modificada por la Portaria N° 106/00 ANP.</b>
Queroseno de aviación (QAV).	Autorización Previa de Importación emitida por la Agencia Nacional de Petróleo - ANP (art. 1°). Solamente estarán autorizados a ejercer las actividades de importación de queroseno de aviación (QAV), empresas o consorcio de empresas que cumplan las disposiciones del artículo 5° y de los incisos I y II del artículo 38, de la Ley No. 9.478/97 (art. 2°). Registro del Importador ante la ANP (art. 3°).	<b>Portaria N° 204 de 29/XII/98. ANP.</b>
Queroseno de aviación (QAV-1) destinado exclusivamente a turbinas de aeronaves.	Reglamento Técnico ANP N° 6/09. Composición y especificación del producto (ANEXO).	<b>Resolución N° 37 de 1/XII/09. ANP.</b>
Solventes.	Autorización Previa de Importación emitida por la Agencia Nacional de Petróleo - ANP (art. 1°). En el caso de que la propia empresa importadora distribuya el producto, la autorización previa sólo será concedida si la	<b>Portaria N° 312 de 27/XII/01. ANP.</b>

	empresa está registrada en la ANP como distribuidora de solventes, según establecido en la Portaría ANP N° 41, del 13 de marzo de 2001(art. 5°).	
--	--	--

**Tema: Piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, manufacturas de estas materias.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Diamantes en bruto clasificados en las subpartidas del Sistema Armonizado 7102.10; 7102.21 y 7102.31.	Permiso Previo del Departamento Nacional de Producción Mineral - DNPM (arts. 2 y 3). Inscripción del importador en el Registro Nacional de Comercio de Diamantes - NCD (art. 6).	Portaria N° 192 de 25/V/07 - Depto. Nacional de Producción Mineral - DNPM

**Tema: Pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Cueros, pieles, peletería y manufacturas de estas materias.	Autorización Previa de Importación antes del embarque en el exterior. Aprobación de la Licencia de Importación ante el SISCOMEX después del análisis de la documentación. Requisitos de rotulado (art. 3°, procedimiento I y II).	Instrucción Normativa N° 40 de 30/VI/08. MAPA.

**Tema: Pinturas, tintas, barnices, lacas, esmaltes y materias colorantes.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Pinturas de uso infantil y escolar; barnices y materias similares, con un contenido de plomo igual o superior al 0.06% del peso total.	Importación prohibida (art. 2°).	Ley N° 11762 de 1/VIII/08.

**Tema: Plástico y sus manufacturas.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Cables y Cordonos Flexibles Aislados con Policloruro de Vinilo (PVC), para Aplicaciones Especiales en Cordonos Conectores de Aparatos Electrodomésticos, Tensiones de hasta 500V.	Reglamento de Evaluación de la Conformidad. La certificación será concedida por el Organismo de Certificación del Producto - OCP acreditado por el Inmetro y será obligatoria ena partir del 23 de mayo de 2008 (art. 4°).	Portaria N° 282 de 19/VII/07 - INMETRO
Chupetes, tetillas, mamaderas y protectores de pezón.	Reglamento técnico. La Ley N° 11.265 de 3/I/06 reglamenta la comercialización de estos productos. La Portaria N° 34 de 03/II/09 aprueba Reglamento de evaluación de la conformidad para chupetes. La Portaria Inmetro N° 35 de 03/II/09 aprueba Reglamento de Evaluación de Conformidad de estos productos.	Resolución N° 221 de 5/VIII/02. RDC/ANVISA.
Envases de plástico de 0.1 a 5.0 litros destinados al envasado de alcohol etílico, incluso en forma de gel (incluida la tapa).	Certificación obligatoria en el ámbito del Sistema Brasileño de Evaluación de la Conformidad - SBAC (art. 3°).	Portaria N° 270 de 5/VIII/08. INMETRO.
Mamaderas, chupetes,	Registro de la Licencia de Importación en	Resolución N° 81 de

chupetes de mamadera.	el SISCOMEX.	5/XI/08. ANVISA.
Mangueras de PVC Plásticas para Instalación Doméstica de Gas Licuado de Petróleo (GLP).	Reglamento de Evaluación de la Conformidad. Certificación obligatoria en el ámbito del Sistema Brasileño de Evaluación de la Conformidad - SBAC (art. 2°). Requisitos mínimos de seguridad para estos dispositivos.	Portaria N° 189 de 08/VI/07 - INMETRO
Plástico.	Autorización Previa de Importación antes del embarque en el exterior. Aprobación de la Licencia de Importación ante el SISCOMEX después del análisis de la documentación.	Instrucción Normativa N° 40 de 30/VI/08. MAPA.
Silla Plástica Monobloque.	Reglamento de Evaluación de la Conformidad. La certificación será concedida por el Organismo de Evaluación de la Conformidad Acreditado por el Inmetro y será obligatoria a partir del 26 de abril de 2008 (art. 3°).	Portaria N° 213 de 22/VI/07 - INMETRO
Tereftalato de polietileno (PET), con viscosidad intrínseca a partir de 0,7 dl/g, excluidas las resinas adicionadas de fibra de vidrio y otras blendas, clasificadas en el ítem 3907.60.00 de la Nomenclatura Común del MERCOSUR- NCM, originarias de la Argentina y de los Estados Unidos de América - EUA.	Derecho antidumping definitivo. Por Resolución N° 04 de 29/01/08 se suspende por un período de un año a partir del 31/01/08 la aplicación de este derecho sólo para importaciones provenientes de Argentina. La Resolución N° 80 de 18/12/08 proroga por un año la suspensión establecida.	Resolución N° 29 de 26/VIII/05. Camex.
Tripas sintéticas a base de celulosa regenerada, destinadas a entrar en contacto con alimentos. Se exceptúan aquellas cuya superficie en contacto con alimentos esté revestida por una capa superior a 100 mg/dm².	Reglamento Técnico sobre Tripas Sintéticas de Celulosa Regenerada en Contacto con Alimentos.	Resolución N° 218 de 1/VIII/02. ANVISA. Aprueba Resolución GMC N° 68/00.

**Tema: Plumas y plumón preparados; cabellos, manufacturas de cabello.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Plumas para relleno, cabellos en bruto.	Registro de la Licencia de Importación en el SISCOMEX.	Resolución N° 81 de 5/XI/08. ANVISA.

**Tema: Productos alimenticios.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Aceite de almendra de palma (Código NCM 1513.29.10).	Licencia de Importación expedida por el Decex previo al embarque en el exterior de la mercancía (Anexo B Numeral IV) y Art. 52 de esta Portaria	Portaria N° 10 de 24/IV/2010. SECEX. Modificada por la Portarias SECEX Nos: 11/2010;
Aceites Vegetales Refinados.	Reglamento Técnico que fija los patrones de Identidad y Calidad de los productos. Requisitos de rotulado (ANEXO I, num 7). Toma de muestras (ANEXO II).	Instrucción Normativa N° 49 de 22/XII/06.
Alimentos con forma de presentación semejante a cigarrillos, cigarrillos o	Importación prohibida (art. 1°).	Resolución N° 304 de 7/XI/02. RDC.

cualquier otro producto derivado del tabaco.		
Alimentos para lactantes y niños de primera infancia.	Reglamenta comercialización, calidad e información de uso de estos productos. Requisitos de rotulado (CAPÍTULO II y III).	<b>Ley N° 11.265 de 3/II/06.</b>
Alimentos.	Autorización Previa de Importación antes del embarque en el exterior. Aprobación de la Licencia de Importación ante el SISCOMEX después del análisis de la documentación y conformidad del lacre, temperatura.	<b>Instrucción Normativa N° 40 de 30/VI/08. MAPA.</b>
Amiláceos derivados de la raíz de mandioca.	Requisitos de embalaje. Requisitos de rotulado (ANEXO, num 6 y 7).	<b>Instrucción Normativa N° 23 de 14/XII/05. Mapa.</b>
Bebidas Lácteas destinadas al consumo humano.	Reglamento Técnico para Fijación de Identidad y Calidad del producto. Requisitos de rotulado (ANEXO, num 9).	<b>Instrucción Normativa N° 16 de 23/VIII/05. Mapa.</b>
Carne bovina en conserva (Corned Beef) y carne picada de bovino.	Reglamento Técnico que fija los patrones de identidad y calidad de los productos.	<b>Instrucción Normativa N° 83 de 21/XI/03. SDA.</b>
Carne de aves y sus despojos crudos, enfriados o congelados.	Reglamento Técnico para las instrucciones de uso, preparación y conservación en el rotulado de estos productos.	<b>Resolución N° 13 de 2/01/01. RDC/ANVS.</b>
Carne de bovino y de búfalo.	Rastreabilidad de la cadena productiva (art. 1°).	<b>Ley N° 12097 de 24/XI/09.</b>
Compuesto lácteo.	Reglamento Técnico de Identidad y Calidad del producto. Requisitos de higiene. Requisitos de rotulado (ANEXO, num 7 y 9).	<b>Instrucción Normativa N° 28 de 12/VI/07 - MAPA</b>
Harina de trigo orgánica o no orgánica y a la que sea proveniente de trigo genéticamente modificado.	Reglamento Técnico de Identidad y Calidad del producto.	<b>Instrucción Normativa N° 8 de 2/VI/05. Mapa.</b>
Helados comestibles y preparaciones para helados comestibles.	Reglamento Técnico que fija los patrones de Identidad y Calidad de los productos.	<b>Resolución N° 266 de 22/IX/05. RDC/ANVISA.</b>
Jugos Tropicales de Ananá, Acerola, Jobo, Marañón, Guayaba, Guanábana, Papaya Tropical, Mango, Mangaba, Burucuyá (Pasionaria) y Pitanga; Néctares de Ananá, Acerola, Jobo, Marañón, Guayaba, Guanábana, Papaya Tropical, Mango, Burucuyá (Pasionaria), Durazno y Pitanga.	Reglamento Técnico que fija los patrones de identidad y calidad de los productos. Requisitos de rotulado (ANEXO, num 1 y 8).	<b>Instrucción Normativa N° 12 de 4/IX/03. Mapa.</b>
Leche fermentada.	Requisitos de higiene. Requisitos de rotulado (ANEXO, num 4, 7 y 9).	<b>Instrucción Normativa N° 46 de 23/X/07. MAPA.</b>
Palmitos.	Registro del importador en el IBAMA, en la categoría 09.02 (Importador de productos y subproductos de la flora), prevista en la Portaria n° 113/97 (art. 14°).	<b>Instrucción Normativa N° 5 de 25/X/99. IBAMA.</b>
Pimienta negra en grano (especie Piper nigrum L.).	Requisitos de rotulado (ANEXO I, num 1 y 8).	<b>Instrucción Normativa N° 10 de 15/V/06. Mapa.</b>
Postres y caramelos, confites, bombones, chocolates y similares, que contengan los aditivos INS 425 konjac (goma	Importación prohibida (arts. 1°, 2° y 3°).	<b>Resolución N° 201 de 5/VII/05. RDC/ANVISA. Aprueba Resolución GMC N° 15/05.</b>

<p>konjac, harina de konjac, o glucomanano de konjac) y INS 400 ácido alginico, INS 401 alginato de sodio, INS 402 alginato de potasio, INS 403 alginato de amonio, INS 404 alginato de calcio, INS 405 alginato de propileno glicol, INS 406 agar, INS 407 carragena, INS 410 goma jatai (algarrobo, garrofina, caroba), INS 412 goma guar, INS 413 goma tragacanto (adragante), INS 414 goma arábica (acacia), INS 415 goma xantana e INS 418 goma gelana.</p>		
<p>Producto de origen animal envasado en ausencia del cliente y pronto para ser ofrecido al consumidor.</p>	<p>Requisitos de rotulado (ANEXO).</p>	<p><b>Instrucción Normativa N° 22 de 24/XI/05. Mapa.</b></p>
<p>Productos alimenticios e ingredientes destinados al consumo humano o animal, que contengan o sean producidos a partir de organismos genéticamente modificados, cuya presencia supera el uno por ciento del producto.</p>	<p>Requisitos de rotulado. Se debe informar al consumidor sobre la naturaleza de transgénica del producto (art. 2°) de organismos genéticamente modificados, garantizado por la Ley N° 8.078, del 11 de setiembre de 1990.</p>	<p><b>Decreto N° 4680 de 24/IV/03.</b></p>
<p>Productos alimenticios en porciones, envasados en ausencia del cliente, cualquiera sea su origen.</p>	<p>Reglamento Técnico de Porciones de Alimentos Embalados para Fines de Rotulado Nutricional. Esta Resolución fue complementada por Resolución N° 163 de 17/08/06 RDC/ANVISA publicada en el D.O.U. del 21/08/06.</p>	<p><b>Resolución N° 359 de 23/XII/03. RDC. Aprueba Resolución GMC n° 47/03.</b></p>
<p>Productos alimenticios envasados en ausencia del cliente, cualquiera sea su origen.</p>	<p>Reglamento Técnico sobre Etiquetado de Alimentos Envasados (ANEXO). Los numerales 3.2 y 3.3 del Anexo hacen referencia a las denominaciones geográficas donde se fabrican los productos con determinadas características.</p>	<p><b>Resolución N° 259 de 20/IX/02. RDC. Modificada por Resolución N° 123/04 RDC/ANVISA.</b></p>
<p>Productos alimenticios envasados en ausencia del cliente, cualquiera sea su origen.</p>	<p>Reglamento Técnico sobre Rotulado Nutricional de los productos. Esta Resolución fue complementada por Resolución N° 163 de 17/08/06 RDC/ANVISA publicada en el D.O.U. del 21/08/06. Se establecen excepciones (ANEXO, num 1).</p>	<p><b>Resolución N° 360 de 23/XII/03. RDC. Aprueba Resolución GMC n° 44/03 y 46/03.</b></p>
<p>Productos alimenticios producidos y comercializados en el MERCOSUR.</p>	<p>Adopta los Principios, Directivas, Criterios y Parámetros para el Reconocimiento de la Equivalencia de los Sistemas de Control de Alimentos entre los Estados Partes del MERCOSUR.</p>	<p><b>Instrucción Normativa N° 15 de 2/V/01. SDA.</b></p>
<p>Productos alimenticios y bebidas, envasados, que contengan gluten, como trigo, avena, cebada,</p>	<p>Reglamento Técnico que establece los requisitos de rotulado.</p>	<p><b>Resolución N° 40 de 8/II/02. RDC/ANVS.</b></p>

malta y centeno y/o sus derivados.		
Productos de origen animal.	Análisis técnico y registro del rotulado de los productos está cargo del Departamento de Inspección de Productos de Origen Animal (DIPOA) o a los Servicios de Inspección de Productos de Origen Animal - Sipas, de las Reparticiones Federales de Agricultura (DFA) en las Unidades Federativas, en los términos de la legislación emitida por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento, en lo que se refiere al rotulado de productos de origen animal, conforme establecido en la Portaria N° 371, del 4/09/97, del Ministerio de Agricultura (art. 1°).	<b>Resolución N° 8 de 24/IX/01. DIPOA/SDA.</b>
Pulpa de fruta destinada al consumo como bebida y jugos de fruta.	Requisitos de higiene. Requisitos de rotulado (ANEXO I, num 1, 8, 10).	<b>Instrucción Normativa N° 1 de 7/II/00. Ministerio de Agricultura y Abastecimiento.</b>
Queso azul.	Requisitos de rotulado (ANEXO, num 7 y 9).	<b>Instrucción Normativa N° 45 de 23/X/07. MAPA.</b>
Queso Petit Suisse.	Reglamento Técnico que fija los patrones de identidad y calidad de estos productos. Requisitos de rotulado (ANEXO, num 9).	<b>Instrucción Normativa N° 53 de 29/XII/00. SDA.</b>
Sal para consumo humano.	Porcentaje de yodo que debe contener: 20 (veinte) miligramos o más por kilogramo de producto, hasta el límite máximo de 60 (sesenta) miligramos por kilogramo de producto (art. 1°). El Decreto N° 75.697 de 6/05/75 aprueba los patrones de identidad y calidad para la sal destinada al consumo humano. La Resolución N° 28/00 RDC/ANVS establece los Procedimientos básicos de Buenas Prácticas de Fabricación en los Establecimientos Procesadores de Sal.	<b>Resolución N° 130 de 26/V/03. RDC.</b>

**Tema: Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Acetato de vinilo (NCM 2915.32.00); Trisfosfato de sodio (exc. para fabricación de detergentes em pó para secagem em torre spray NCM 2835.31.90); Anhidro tereftálico y sus sales (NCM 2917.36.00); los demás pigmentos, tipo rutilo (N.C.M 3206.11.19).	Se requiere licencia de importación expedida por el Decex previo al embarque en el exterior de la mercancía (Anexo B Numerales VI, VII, VIII, IX, X).	<b>Portaria N° 10 de 24/V/2010. SECEX. Modificada por la Portarias SECEX Nos: 11/2010;</b>
Acrilato de butila, originario de E.U.A (N.C.M 2916.12.30). Queda exceptuado de la medida el acrilato cuyo de tenor de pureza sea igual o superior al 99,8%, comercializado en frascos	Derecho antidumping definitivo.	<b>Resolución N° 15 de 24/03/2009 (D.O.U. 25/03/09) CAMEX</b>

de vidrio de 2,5 litros.		
Agua sanitaria y alvejante a base de hipoclorito de sodio o de calcio.	Reglamento Técnico que establece requisitos mínimos para el registro de los productos. Requisitos mínimos para el registro de los productos. Características generales, sustancias activas y coadyuvantes de formulación permitidos (arts. 6 y 7). Requisitos de rotulado, forma de presentación, advertencias y cuidados que deben constar en la etiqueta del producto (art. 9).	<b>Resolución N° 55 de 10/XI/09. RDC/ANVISA.</b>
Desinfectantes domisanitarios para el control de insectos, roedores y otros animales nocivos a la salud.	Reglamento Técnico. Registro del producto en la Secretaría de Vigilancia Sanitaria del Ministerio de Salud. El registro será concedido siempre que el producto se ajuste a los requisitos específicamente establecidos en esta Resolución (ANEXO literal. D). Requisitos de rotulado (ANEXO 3).	<b>Resolución N° 326 de 9/XI/05. RDC/ANVISA. Aprueba Resolución GMC 49/99.</b>
Detergentes biodegradables.	no Importación prohibida (art. 2).	<b>Ley N° 7365 de 13/IX/85.</b>
Detergentes que contengan fósforo por encima de los límites máximos permitidos (incluye blanqueadores, suavizantes, limpiadores domésticos o para limpieza de maquinaria, artefactos mecánicos, etc).	Importación prohibida (art. 1°). La medida estará vigente por 12 meses (art. 8). Prorrogada por 6 meses por Resolución N° 0451 de 5/III/2010.	<b>Resolución N° 0427 de 2/III/09. Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial.</b>
Despertantes químicos para las acciones de combate a los derrames de petróleo y sus derivados en el mar.	Registro del producto ante el Instituto Brasileño del Medio Ambiente y de los Recursos Naturales Renovables -Ibama (art. 1°).	<b>Resolución N° 269 de 14/IX/00. CONAMA.</b>
Electrodos de grafito menores, con diámetro de 450 mm (18 pulgadas), originarios de CHINA (N.C.M. 3801.10.00).	Derecho antidumping definitivo.	<b>Resolución N° 19 de 08/04/2009 (D.O.U. 09/04/2009). CAMEX</b>
Fenol (hidroxibenceno) y sus sales (2907.11.00) originarios de los Estados Unidos de América y de la Unión Europea.	Derechos antidumping definitivos. La Circular N° 57 (01/10/07) da inicio al procedimiento de revisión de la medida y mantiene vigentes los derechos antidumping mientras dure la revisión. La Resolución N° 59 de 16/09/08 CAMEX cierra la revisión, modificando los derechos antidumping establecidos a partir del 3/10/08.	<b>Resolución N° 24 de 15/X/02 - CAMEX</b>
Formulaciones fuertemente alcalinas y formulaciones fuertemente ácidas. Ver excepciones en el art. 2° de la norma.	Reglamento Técnico. Establece requisitos de rotulado (art. 4°, ANEXO). Requisitos de embalaje (art. 3°)	<b>Resolución N° 163 de 11/IX/01. RDC/ANVS.</b>
Fosfato monohidratado grado alimenticio MCP, clasificado en ítem 2835.26.00 de la Nomenclatura Común del MERCOSUR NCM, originario de ARGENTINA.	Derecho antidumping en forma de alícuota específica de US\$ 132,37/t.	<b>Resolución N° 33 de 5/X/05. CAMEX.</b>

Glifosato (N-fosfonometilglicina) en sus diferentes formas (ácido, sales e estables) y granos de concentración (ítems de NCM 2931.00.32, 2931.00.39 e 3808.30.23) originarios de China.	Derecho antidumping definitivo. La Resolución N° 42 de 3/07/08 (D.O. 4/07/08) modifica los derechos establecidos. La Resolución N° 09 de 20/02/08 modifica los derechos. La Resolución CAMEX N° 3 de 3/02/09 (D.O. 4/02/09) cierra la revisión iniciada por la Circular SECEX N° 5 de 11/02/08 y prorroga la medida por 5 años a partir del 12/02/09.	<b>Resolución N° 5 de 07/02/03 CAMEX</b>
Mercurio metálico.	Autorización Previa de Importación emitida por el Instituto Brasileño del Medio Ambiente y de los Recursos Naturales Renovables (IBAMA). Dicha Autorización tendrá validez hasta el 31 de enero de cada año, coincidiendo siempre con la validez del Certificado de Registro (arts. 3 y 5). Registro del importador ante dicho organismo (art. 1). Ver disposiciones del Decreto N° 97634 de 10/IV/89 al final del texto.	<b>Portaria N° 32 de 12/V/95. IBAMA. Modificada por Portaria N° 46 de 31/V/96.</b>
Metacrilado de metilo MMA ( NCM: 2916.14.10) originario de Alemania, España, Francia y Reino Unido.	Derechos antidumping definitivos. La Circular SECEX N° 2 de 02/02/10 (DOU 04/02/10) actualiza el precio de referencia para el cálculo del derecho antidumping (Feb.Abr. 2010).	<b>Resolución N° 5 de 23/02/07 (D.O.U. 26/02/07) - CAMEX. Modificada por Res. CAMEX N°17 de 08/05/07.</b>
Productos con acción antimicrobiana destinados al uso en objetos, sobre superficies inanimadas y ambientes, en domicilios, industrias, hospitales, establecimientos relacionados con la atención de la salud y en locales o establecimientos públicos o privados.	Requisitos de Rotulado (ANEXO).	<b>Resolución N° 14 de 28/III/07. RDC/ANVISA. Aprueba Resolución GMC 50/06.</b>
Productos destinados a la higienización y desinfección de ambientes (en forma de materia prima, producto semiterminado, producto terminado, producto granel).	Registro de la Licencia de Importación en el SISCOMEX (Sistema Integrado de Comercio Exterior). Requisitos de Rotulado (Cápitulo V). Requisitos de Rotulado (Cápitulo XV). Control de Calidad (Cápitulo XVII).	<b>Resolución N° 81 de 5/XI/08. ANVISA.</b>

#### Tema: Productos de origen vegetal.

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Cacao en grano.	Requisitos de etiquetado (ANEXO, art 15).	<b>Instrucción Normativa N° 38 de 23/VI/08. MAPA. Modificada por Instrucción Normativa N° 57/08.</b>
Paneles de madera contrachapada de uso estructural y no estructural.	Reglamento de Evaluación de la Conformidad (art. 1°, ANEXO). Certificación voluntaria en el ámbito del Sistema Brasileño de Evaluación de la Conformidad (art. 2°).	<b>Portaria N° 443 de 4/XII/08. INMETRO.</b>
Porotos de las especies	Requisitos de rotulado (ANEXO, art. 16).	<b>Instrucción Normativa</b>

Phaseolus L. y Vigna unguiculata (L) Walp.		Nº 12 de 28/III/08. MAPA. Modificada por Instrucción Normativa Nº 56/09 MAPA.
Productos de origen vegetal, sus subproductos y residuos de carácter económico.	Patrones de calidad establecidos por el Ministerio de Agricultura, Abastecimiento y Reforma Agraria, no permitiéndose la internación de ningún producto, que una vez clasificado sea considerado "Inferior al Patron" o "Fuera del Patron" o descalificados.	Portaria Nº 399 de 12/VII/95. MAARA.
Soja: granos provenientes de la especie Glycine max (L) Merrill.	Requisitos de rotulado (CAPÍTULO IV).	Instrucción Normativa Nº 11 del 15/V/07 - MAPA
Trigo en grano.	Especificaciones básicas de la zafra anual de cada país, siempre que las mismas sean divulgadas oficialmente por el órgano competente del país exportador.	Portaria Nº 08 de 1/VIII/91. Departamento de Abastecimiento y Precios -DAP-.
Trigo: granos provenientes de las especies Triticum aestivum L. y Triticum durum L.	Reglamento Técnico de Identidad y Calidad del producto.	Instrucción Normativa Nº 7 de 15/VIII/01. SARC.
Vegetales y productos de origen vegetal.	Permiso de tránsito (PTV) emitido por el Responsable Técnico Habilitado del Órgano Estadual de Defensa Sanitaria Vegetal - OEDSV para la partida de plantas de acuerdo con las normas de defensa sanitaria vegetal después de la evaluación de la documentación verificando la certificación sanitaria de acuerdo a la legislación vigente (Art. 16).	Instrucción Normativa Nº 54 de 4/XII/07. MAPA

#### Tema: Productos fotográficos o cinematográficos.

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Obra cinematográfica o videofonográfica extranjera.	Comunicación a la Agencia Nacional del Cine - ANCINE. Solo puede divulgarse después del pago de la Contribución para el Desarrollo de la Industria Cinematográfica Nacional - CONDECINE (art. 25). Se crea la Agencia Nacional del Cine - ANCINE, vinculada al Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior (art. 5).	Medida Provisoria Nº 2228-1 de 6/IX/01.
Obras audiovisuales publicitarias.	Registro previo del contrato de importación en la Secretaría para el Desarrollo del Audiovisual del Ministerio de Cultura (art. 3º).	Portaria Nº 113 de 24/V/94. Ministerio de Cultura.

#### Tema: Productos minerales

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Productos minerales.	Autorización Previa de Importación antes del embarque en el exterior. Aprobación de la Licencia de Importación ante el SISCOMEX según productos.	Instrucción Normativa Nº 40 de 30/VI/08. MAPA.

#### Tema: Productos pirotécnicos.

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Fuegos artificiales, artículos pirotécnicos y similares.	Licencia no automática en el SISCOMEX. Autorización Previa de Importación emitida por el Comando del Ejército (ANEXO, art. 12).	Portaria Nº 8 de 29/X/08. Comando del Ejército.

**Tema : Productos y aparatos de uso veterinario.**



**Especificación****Resumen de la medida****Norma**

Aditivos para productos destinados a la alimentación animal.

Reglamento Técnico sobre evaluación de la seguridad de uso, registro y comercialización de estos productos. Registro del producto en el Departamento de Fomento y Fiscalización de Producción animal - DFPA (ANEXO, num 3.2). Requisitos de rotulado (ANEXO, num 4).

**Instrucción Normativa N° 13 de 30/XI/04. SARC.****Modificada por Instrucción Normativa N° 15/09.**

Cloranfenicol, nitrofuranos y productos que contengan estos principios activos, para uso veterinario y susceptible de empleo en la alimentación de todos los animales e insectos.

Importación prohibida (art. 1°).

**Instrucción Normativa N° 9 de 27/VI/03. Mapa.**

Complementos Destinados a Bovinos.

Reglamento Técnico sobre Fijación de Parámetros y Características Mínimas de los productos. La solicitud de nuevos registros de estos productos deberá estar de acuerdo con esta Instrucción Normativa. Requisitos de rotulado (ANEXO num 5).

**Instrucción Normativa N° 12 de 30/XI/04. SARC.**

Encefalopatía Espongiforme Bovina (EEB). Productos destinados a la alimentación de rumiantes que contengan en su composición proteínas y grasas de origen animal.

Importación prohibida. Se incluye en esta prohibición la cama de aviario, los residuos de la cría de porcinos, así como cualquier producto que contenga proteínas y gorduras de origen animal, así como productos destinados a rumiantes, que contengan en su formulación insumos oriundos de rumiantes. Se excluyen de la prohibición la leche y los productos lácteos, la harina de huesos calcinados (sin proteína y gorduras) (arts. 1, 2 y 3°).

**Instrucción Normativa N° 8 de 25/III/04. MAPA.**

Olaquinox como aditivo promotor de crecimiento en animales productores de alimentos.

Importación prohibida (art. 1°).

**Instrucción Normativa N° 11 de 24/XI/04. SARC.**

Productos de uso veterinario destinados a prevenir, diagnosticar, curar o tratar enfermedades en los animales.

Registro del producto y del importador en el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento (Art. 4° y 24°). Para el registro se deberán presentar los certificados indicados en el Art. 26° párr. 2 con visado consular. Buenas Prácticas de Fabricación (Art. 11°).

El establecimiento fabricante deberá ser inspeccionado por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento (Art. 56). El registro tendrá la misma validez del certificado emitido en el país de origen, limitado al plazo de tres años. Los productos deberán cumplir las normas de calidad y seguridad, obedeciendo los Reglamentos específicos. Para liberar el producto importado se deberá presentar al Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento, en el local de desembarco, copia del permiso del establecimiento y del producto, o autorización previa de importación emitida por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento

**Tema : Productos, equipos y sustancias que afectan la capa de ozono.**

<b>Especificación</b>	<b>Resumen de la medida</b>	<b>Norma</b>
Halons y/o equipos que los contengan.	Autorización Previa emitida por el Instituto Brasileño del Medio Ambiente y de los Recursos Naturales Renovables (IBAMA) (art. 3º). Registro del Importador en el IBAMA (art. 1º).	<b>Instrucción Normativa N° 1 de 29/I/99. IBAMA.</b>
Hydroclorofluorcarbonos HCFCs.	Licencia de Importación emitida por el IBAMA y registrada en el SISCOMEX (art. 7º).	<b>Instrucción Normativa N° 207 de 19/XI/08. IBAMA.</b>
Productos o equipos que contengan sustancias que destruyen la capa de ozono adquiridos por parte de los Órganos y Entidades de la Administración Pública Federal.	Importación prohibida (art. 1º). Exceptúense de lo dispuesto en el primer párrafo de este artículo los productos o equipos considerados de uso esencial, como medicamentos y equipos de uso médico y hospitalario, así como servicio de mantenimiento de equipos y sistemas de refrigeración.	<b>Decreto N° 2783 de 17/IX/98.</b>
Sustancias controladas especificadas en los Anexos A y B del Protocolo de Montreal sobre Sustancias que Destruyen la Capa de Ozono.	Prohíbe su utilización en los sistemas, equipos, instalaciones y productos nuevos, nacionales o importados. Está prohibida la importación y exportación de todas las sustancias controladas o de productos/equipos que las contengan con los países no signatarios del Protocolo de Montreal (arts. 2º, 3º y 5º).	<b>Resolución N° 267 de 14/IX/00. CONAMA. Modificada por Resolución N° 340/03 CONAMA.</b>
Sustancias controladas incluidas en los Anexos A y B del Protocolo de Montreal utilizadas en equipos y sistemas que se indican en la norma. (Contiene listado de ítems de Arancel Nacional asignado por organismo competente)	Importación prohibida.	<b>Comunicado N° 07 de 15/VIII/96. Departamento de Comercio Exterior (DECEX). Modificado por Comunicado DECEX N° 26 de 6/X/97.</b>
Sustancias controladas o alternativas que destruyen la capa de ozono (SDOS) incluidas en los Anexos del Protocolo de Montreal.	Registro de la empresa importadora ante el Instituto Brasileño del Medio Ambiente y Recursos Naturales Renovables (IBAMA) para importaciones cuya cantidad anual sea igual o superior a doscientos kilogramos. Para las sustancias controladas que constan en el Grupo II del Anexo A del Protocolo de Montreal, tales como Halon 1211, Halon 1301 y el dibromotetrafluoroetano (Halon 2402), el registro ante el Ibama es obligatorio para toda cantidad importada (art. 9º). La Instrucción Normativa N° 37 de 29/06/04 adopta disposiciones sobre la actualización y perfeccionamiento del registro con el fin controlar la producción, importación y comercialización de estas sustancias.	<b>Resolución N° 267 de 14/IX/00. CONAMA. Modificada por Resolución N° 340/03 CONAMA.</b>

**Tema: Protección al Consumidor.**

<b>Especificación</b>	<b>Resumen de la medida</b>	<b>Norma</b>
-----------------------	-----------------------------	--------------

Protección al Consumidor.	La oferta y presentación de productos y servicios deben asegurar informaciones correctas, claras, precisas, ostensibles y en idioma portugués sobre sus características calidad, cantidad, composición, precio, garantía, plazo de validez y origen entre otros, así como sobre los riesgos que presentan a la salud y a la seguridad de los consumidores (art. 8°).	Ley N° 8078 de 11/IX/90.
---------------------------	--	--------------------------

**Tema: Recipientes para gas comprimido o licuado.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Cilindros para almacenamiento de gas natural vehicular como combustible, a bordo de vehículos automotores.	Reglamento Técnico MERCOSUR. A partir del 01/01/2011 solo podrán importarse los productos que cumplan con los requisitos establecidos en este Reglamento.	Portaria N° 298 de 21/VIII/08. INEMTRO.
Recipientes transportables de acero, destinados al acondicionamiento de gas líquido de petróleo (GLP).	Reglamento Técnico Metrológico. Toma de muestras para examen de conformidad metrológica. Requisitos de etiquetado (ANEXO, núm. 4 y 7).	Portaria N° 44 de 11/II/09. INMETRO.

**Tema: Reglamento de Defensa Sanitaria Vegetal.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Vegetales y partes de vegetales, insectos vivos, ácaros, nemátodos y otros parásitos, cultivos de bacterias, hongos y artículo de embalaje para su transporte.	Importación prohibida, cuando dichos productos puedan ser portadores de enfermedades o plagas nocivas a las plantas (art. 1°).	Decreto N° 24114 de 12/IV/34. Reglamento de Defensa Sanitaria Vegetal.

**Tema: Residuos, materiales recuperables y desechos tóxicos o peligrosos.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Aceites lubricantes usado. (NBR-10004, "Residuos Sólidos - clasificación").	El importador deberá garantizar la recolección y dar destino final al aceite lubricante usado o contaminado, de conformidad con esta Resolución, de manera proporcional en relación al volumen total de aceite lubricante terminado que hayan comercializado (art. 6°). Los aceites lubricantes utilizados en Brasil deben cumplir obligatoriamente el principio de la reciclabilidad (art. 4°).	Resolución N° 362 de 23/VI/05. CONAMA.
Residuos peligrosos Clase I (correspondientes al Anexo I de la Convención de Basilea) y residuos recolectados en residencias o derivados de la incineración de residuos domésticos. (Contiene listado de ítems de Arancel Nacional asignado por	Importación prohibida (art. 2° y 3°).	Resolución N° 23 de 12/XII/96. Consejo Nacional del Medio Ambiente. (CONAMA). Modificada por Resolución CONAMA N° 235/98.

organismo competente).		
Residuos peligrosos No Inertes, Clase II utilizados para reciclajes o reaprovechamiento por terceros.	Autorización Previa de Importación emitida por el Instituto Brasileño del Medio Ambiente y de los Recursos Naturales Renovables (IBAMA) precedida de la opinión técnica del Órgano Estatal del Medio Ambiente, siempre que se cumpla con los requisitos establecidos, relativos al registro de la empresa, notificación al IBAMA y previsión de importación futura (art. 5°).	<b>Resolución N° 23 de 12/XII/96. Consejo Nacional del Medio Ambiente. (CONAMA). Modificada por Resolución CONAMA N° 235/98.</b>

**Tema: Sustancias radioactivas; materiales nucleares y productos destinados a su extracción; equipos generadores de radiaciones ionizantes.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Dióxido de circonio.	Autorización previa de importación emitida por la Comisión Nacional de Energía Nuclear.	<b>Comunicado N° 03 de 1/VII/96. DECEX.</b>
Material nuclear, minerales nucleares y concentrados que contengan elementos nucleares y equipos para energía nuclear.	Autorización Previa de Importación emitida por la Comisión Nacional de Energía Nuclear - CNEN (art. 11).	<b>Ley N° 6189 de 16/XII/74. Modificada por Decreto Ley N° 2464/88 y por Ley N° 7781/89.</b>
Minerales de litio, productos químicos orgánicos e inorgánicos incluso composiciones, fabricados a base de litio, litio metálico y sus derivados.	Autorización previa de importación emitida por la Comisión Nacional de Energía Nuclear (CNEN) (art. 1°). El Decreto N° 5473/05 prorroga hasta el 31 de diciembre del 2020 la exigencia de este requisito.	<b>Portaria N° 279 de 5/XII/97. Comisión Nacional de Energía Nuclear.</b>
Minerales nucleares y sus concentrados; elementos nucleares y sus compuestos; materiales fisiónables y fértiles; sustancias radioactivas.	Monopolio de la Unión en el comercio de dichos productos. La Ley N° 6189 de 16/XII/74 establece que dicho monopolio será ejercido por medio de la Comisión Nacional de Energía Nuclear - CNEN.	<b>Ley N° 4118 de 27/VIII/62.</b>

**Tema: Tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Cigarrillos clasificados en el código 2402.20.00 de la Planilla de Incidencia del Impuesto sobre Productos Industrializados.	Inscripción del Importador en el registro especial instituido por el artículo 1° del Decreto Ley n° 1.593, de 1977. Dicho registro será concedido por el Coordinador General de Fiscalización de la Secretaría de la "Receita Federal" (SRF), mediante expedición de Acto Declaratorio Ejecutivo (ADE), a pedido del interesado (art. 3). Está prohibida la importación de cigarrillos de marca que no sea comercializada en el país de origen (art. 49).	<b>Instrucción Normativa N° 770 de 21/VIII/07 - SRF</b>
Cigarrillos.	Solamente se permitirá la importación en embalajes que contengan 20 unidades (art. 1°).	<b>Instrucción Normativa N° 21 de 18/II/98 SRF.</b>
Productos derivados del tabaco (hojas de tabaco, productos derivados del	Registro del producto, en la página electrónica de la ANVISA, para fines de recaudación de la Tasa de Fiscalización	<b>Resolución N° 90 de 27/XII/07. RDC/ANVISA. Modificada por</b>

tabaco procesados, manufacturados).	Sanitaria. Inscripción del importador en el Registro Especial ante la Secretaría de la "Receita Federal". Las empresas deberán presentar anualmente, en el Sector de Protocolo de la ANVISA, solicitud de renovación de registro de forma individualizada, para cada marca de producto efectivamente registrada (arts. 3, 4 y 7).	<b>Resolución N° 44/08 RDC.</b>
Productos fumígenos derivados del tabaco.	Requisitos de rotulado.	<b>Resolución N° 335 de 21/XI/03. RDC/ANVISA. Modificada por Resolución N° 10/07; 54/08 RDC/ANVISA.</b>
Tabaco en Hoja Curado.	Reglamento Técnico de Identidad, Calidad, Embalaje, Marcación y Presentación. Toma de muestras; Requisitos de etiquetado (ANEXO, num 5, 6).	<b>Instrucción Normativa N° 10 de 13/IV/07 - MAPA</b>
Tabaco en rama beneficiado, manufacturas y productos industrializados.	Información obligatoria que debe constar en el embalaje. Requisitos de embalaje (ANEXO num 22.2, 22.4 y 22.5)	<b>Portaria N° 19 de 24/VII/92. DECEX.</b>

**Tema: Cementos.**

<b>Especificación</b>	<b>Resumen de la medida</b>	<b>Norma</b>
Cemento.	Registro de Importadores de Cemento a cargo de la Dirección General de Comercio Interior, dependiente de la subsecretaría de Comercio del Ministerio de Industria y Comercio. Cumplimiento de la Norma Paraguaya 17 044 80 de Cementos. Especificaciones.	<b>Decreto N° 18352 de 26/VIII/02.</b>

**Tema: Fauna y flora silvestres.**

<b>Especificación</b>	<b>Resumen de la medida</b>	<b>Norma</b>
Especies de la flora y fauna silvestre y exótica.	Permiso previo de importación emitido por la Dirección de Parques Nacionales y Vida Silvestre del Ministerio de Agricultura y Ganadería.	<b>Ley N° 96 de 24/XII/93.</b>
Especies exóticas (Crocodylus Niloticus).	Importación prohibida.	<b>Decreto N° 6418 de 19/VII/90. Ministerio de Agricultura y Ganadería.</b>

**Tema: Fertilizantes, plaguicidas, productos afines.**

<b>Especificación</b>	<b>Resumen de la medida</b>	<b>Norma</b>
Fertilizantes y productos afines.	Autorización previa de importación emitida por la Autoridad de Aplicación. No podrán importarse cuando los mismos carezcan de registro y/o permiso de libre venta en su país de origen o hayan sido severamente restringidos o prohibidos por los organismos nacionales competentes debido a que su uso resulte nocivo a los cultivos, a las personas, animales, o al medio ambiente, o no respondan a la realidad técnica y sociocultural del país.	<b>Ley N° 123 de 9/II/92.</b>

Fertilizantes y productos afines.	Requisitos de rotulado.	Ley N° 123 de 9/II/92.
Fertilizantes, biofertilizantes, inoculantes y enmiendas.	Autorización previa otorgada por la Dirección de Defensa Vegetal (DDV). Deberán venir debidamente etiquetados, acompañados con la documentación solicitada y análisis laboratorial.	Resolución N° 789/04 de 27/VII/04. Ministerio de Agricultura y Ganadería.
Fertilizantes, biofertilizantes, inoculantes y enmiendas.	Requisitos de etiquetado.	Resolución N° 789/04 de 27/VII/04. Ministerio de Agricultura y Ganadería.

#### Tema: Instrumentos de medición.

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Aparatos e instrumentos de medida.	Certificado de aprobación del modelo expedido por el Laboratorio Central de Metrología. Dicho laboratorio comunicará al interesado mediante oficio, el resultado de su solicitud y si fuera aprobado expedirá el certificado correspondiente. La Dirección General de Aduanas no autorizará el despacho de ningún instrumento metrológico reglamentado sin la presentación este documento.	Decreto N° 1988 de 16/II/99. Ministerio de Industria y Comercio.

#### Tema: Instrumentos, aparatos, dispositivos y demás artículos o productos para uso médico u odontológico; productos a ser implantados en el organismo.

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Aparatos, instrumentales, equipos y dispositivos médicos, odontológicos y laboratoriales.	Registro del importador en el Ministerio de Salud Pública.	Ley N° 836 de 15/XII/80. Modificada por Ley N° 115 de 4/I/91. Código Sanitario.
Jeringas y agujas hipodérmicas.	Autorización previa de importación emitida por el Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social.	Ley N° 1340 de 22/XI/88. Modificada por Ley N° 68/92 y Decreto-Ley N° 9/92, Ley 1881/02..

#### Tema: Material de transporte

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Vehículos comprendidos en el Anexo de la norma.	Sistema de aire acondicionado que no utilice CFC-11 y/o CFC-12.	Decreto N° 19987 de 30/XII/02. Ministerio de Industria y Comercio.

#### Tema: Medicamentos, cosméticos y afines, materias primas para su elaboración; reactivos de diagnóstico y productos de higiene o aseo personal; preparaciones químicas anticonceptivas; preservativos.

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Medicamentos.	Requisitos de rotulado.	Ley N° 1119 de 21/VIII/97.

#### Tema: Mercancías usadas.

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Vehículos usados con una antigüedad mayor de 10 años.	Importación prohibida.	Ley N° 2018 de 24/X/02.

#### Tema: Metales comunes y sus manufacturas.

Especificación	Resumen de la medida	Norma
----------------	----------------------	-------

Barras de hierro sin alear originarias de la República de Latvia.	Dispone la apertura de investigación antidumping y establece derecho antidumping provisional por 4 meses.	<b>Resolución N° 49 de 04/02/99. Ministerio de Industria y Comercio</b>
Desperdicios y desechos (chatarra), de fundición, hierro o acero; lingotes de chatarra de hierro o acero (NCM 7204); hierro y acero sin alear, en lingotes o demás formas primarias, excepto el hierro de la partida 7203 (NCM 7206); productos intermedios de hierro o acero sin alear (NCM 7207).	Licencia previa de importación emitida por el Ministerio de Industria y Comercio. El importador deberá inscribirse en el Registro de Importadores. La Resolución N° 103/09 establece que los productos sujetos a Licencia Previa deberán contar con una copia de la Factura Comercial Proforma de Exportación y no podrán ser embarcados antes de la obtención de la licencia, lo que será avalado por una declaración jurada del importador.	<b>Decreto N° 897 de 20/11/08. Ministerio de Industria y Comercio.</b>
Varillas y/o barras de acero a ser utilizados en las estructuras de hormigón y las estructuras metálicas de la construcción.	Deberán certificar el cumplimiento de la Norma Paraguaya PNA 4 007 99 Última Revisión mediante la obtención de la marca INTN, de conformidad con dicha norma, de acuerdo al procedimiento específico del Instituto Nacional de Tecnología y Normalización.	<b>Decreto N° 8811 de 22/V/00.</b>

**Tema: Petróleo y derivados; gas natural; productos de la industria petroquímica; combustibles.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Combustibles (Gasolina RON 85 sin plomo con mezcla de alcohol absoluto; Gasolina RON 95 sin plomo con mezcla de alcohol absoluto; Gasolina RON 97 sin plomo; Gasolina sin plomo RON 85 Especiales; Gasolina de Aviación - Grado 100; Gasolina de Aviación - Grado 100 LL; Kerosene jet A-1; Gasoil; Kerosene; Fuel Oil.	Especificaciones mínimas de calidad que deben cumplir los productos.	<b>Decreto N° 10397 de 21/V/07, modificado por el Decreto N° 1234 de 31/12/08 y N° 1645 de 13/03/09.</b>
Combustibles líquidos derivados del petróleo y alcohol carburante, en sus distintos tipos (NCM 2710.11.10, 2710.11.21, 2710.11.29, 2710.11.30, 2710.11.41, 2710.11.49, 2710.11.51, 2710.11.59, 2710.11.60, 2710.11.90, 2710.19.11, 2710.19.19, 2710.19.21, 2710.19.22, 2710.19.29, 2710.19.31, 2710.19.91, 2710.19.94, 2710.19.99 y 2207.20.10)	Autorización previa de importación emitida por el Ministerio de Industria y Comercio. La Resolución N° 103/09 establece que los productos sujetos a Licencia Previa deberán contar con una copia de la Factura Comercial Proforma de Exportación y no podrán ser embarcados antes de la obtención de la licencia, lo que será avalado por una declaración jurada del importador.	<b>Decreto N° 10911 de 25/10/2000</b>
Productos derivados del petróleo.	Licencia Previa del Ministerio de Industria y Comercio a través de la Dirección General de Combustibles. La Resolución N° 103/09 establece que los productos sujetos a Licencia Previa deberán contar con una copia de la Factura Comercial Proforma de Exportación y no podrán ser	<b>Resolución N° 760 de 12/XII/01. Ministerio de Industria y Comercio.</b>

	embarcados antes de la obtención de la licencia, lo que será avalado por una declaración jurada del importador.	
--	---	--

#### Tema: Plaguicidas y productos afines.

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Insecticidas y fungicidas.	Permiso previo de importación emitido por la Dirección de la Defensa Agrícola.	Decreto Ley N° 8051 de 31/VII/41.
Insecticidas y fungicidas.	Permiso previo de importación emitido por la Dirección de la Defensa Agrícola.	Decreto N° 10189 de 22/XII/41. Reglamento de la Defensa Agrícola.
Insecticidas y fungicidas.	Permiso previo de importación emitido por la Dirección de la Defensa Agrícola.	Decreto Ley N° 8051 de 31/VII/41.
Insecticidas y fungicidas.	Permiso previo de importación emitido por la Dirección de la Defensa Agrícola.	Decreto N° 10189 de 22/XII/41. Reglamento de la Defensa Agrícola.
Insecticidas y fungicidas.	Requisitos de rotulado.	Decreto N° 10189 de 22/XII/41. Reglamento de la Defensa Agrícola.
Plaguicidas y productos afines.	Autorización previa de importación emitida por la Autoridad de Aplicación. No podrán importarse cuando los mismos carezcan de registro y/o permiso de libre venta en su país de origen o hayan sido severamente restringidos o prohibidos por los organismos nacionales competentes debido a que su uso resulte nocivo a los cultivos, a las personas, animales, o al medio ambiente, o no respondan a la realidad técnica y sociocultural del país.	Ley N° 123 de 9/I/92.
Plaguicidas y productos afines.	Autorización previa de importación emitida por la Autoridad de Aplicación. No podrán importarse cuando los mismos carezcan de registro y/o permiso de libre venta en su país de origen o hayan sido severamente restringidos o prohibidos por los organismos nacionales competentes debido a que su uso resulte nocivo a los cultivos, a las personas, animales, o al medio ambiente, o no respondan a la realidad técnica y sociocultural del país.	Ley N° 123 de 9/I/92.
Plaguicidas y productos afines.	Requisitos de rotulado.	Ley N° 123 de 9/I/92.
Plaguicidas.	Análisis de control de calidad de cada lote, de cada partida de productos formulados o en grado técnico. Toma de muestras a realizarse por la Dirección de Defensa Vegetal (DDV), en el recinto portuario. Permiso de importación emitido una vez concluida la toma de muestra, habilitando el ingreso al país de los plaguicidas importados.	Resolución N° 1592/2004 de 3/XII/04. Ministerio de Agricultura y Ganadería.

#### Tema: Productos alimenticios.

Especificación	Resumen de la medida	Norma
----------------	----------------------	-------

Alimentos Envasados.	Requisitos de etiquetado.	<b>Decreto N° 4056/04 de 9/XI/04.</b>
----------------------	---------------------------	---------------------------------------

**Tema: Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Insecticidas en aerosol originarias de la República Argentina.	Dispone la apertura de investigación.	<b>Resolución N° 21 de 18/01/99. Ministerio de Industria y Comercio</b>

**Tema: Productos de origen vegetal.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Azúcar.	Licencia previa de importación emitida por el Ministerio de Industria y Comercio. El importador deberá estar debidamente registrado en el Registro de Importadores de Azúcar de la Dirección General de Comercio Interior del Ministerio. La Resolución N° 103/09 establece que los productos sujetos a Licencia Previa deberán contar con una copia de la Factura Comercial Proforma de Exportación y no podrán ser embarcados antes de la obtención de la licencia, lo que será avalado por una declaración jurada del importador.	<b>Resolución N° 251 de 9/1/02. Ministerio de Industria y Comercio.</b>
Granos de Soja clasificado en la Partida Arancelaria NCM 1201.00.90.	Licencia Previa a la Importación emitida por el Ministerio de Industria y Comercio (art. 1°).	<b>Resolución N° 476 de 21/VIII/06. Ministerio de Industria y Comercio.</b>
Productos de origen vegetal.	Permiso previo de importación expedido por la Dirección de la Defensa Agrícola.	<b>Decreto Ley N° 8051 de 31/VII/41.</b>
Productos de origen vegetal.	Autorización previa de importación emitida por la Autoridad de Aplicación. No se autorizará la importación de productos contaminados con residuos de plaguicidas en niveles de tolerancia superiores a lo establecido por el Codex Alimentarius (FAO-OMS).	<b>Ley N° 123 de 9/1/92.</b>
Productos y subproductos de origen vegetal.	Análisis de Riesgo de Plagas Cuarentenarias. El importador deberá firmar la Carta de Compromiso. Requisitos adicionales para productos que provengan de la región del MERCOSUR.	<b>Resolución N° 1105/04 de 21/IX/04. Ministerio de Agricultura y Ganadería.</b>
Productos y subproductos de origen vegetal. Categorías de riesgo fitosanitario II, III, IV y V, establecidas por COSAVE y adoptadas por MECOSUR.	Categorías de Riesgo para el ingreso de los productos. Acreditación Fitosanitaria de Importación (AFIDI). Los importadores deberán solicitarla en la Dirección de Defensa Vegetal, en forma previa al embarque. Tratándose de importaciones provenientes de los países miembros del COSAVE y MERCOSUR, la Dirección de Defensa Vegetal dispondrá de un plazo de cinco días hábiles a partir de la fecha de solicitud para expedirse. Dicho plazo se extenderá a treinta o más días hábiles para países extra COSAVE o MERCOSUR.	<b>Decreto N° 3711 de 29/X/04.</b>

**Tema: Productos y aparatos de uso veterinario.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Productos que en su formulación contengan anabólicos hormonales, sustancias de acción anabólica, estrogénica o androgénica destinadas al crecimiento o engorde de animales cuyas especies se destinen al consumo humano.	Importación prohibida.	Decreto N° 3255 de 19/X/89.

**Tema: Sombreros, tocados y sus partes, cascos de seguridad.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Pasamontañas, clasificados en la partida NCM 6505.9000.	Importación prohibida.	Decreto N° 17445 de 6/VI/02.

**Tema: Sustancias tóxicas.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Sustancias tóxicas o peligrosas.	Registro del producto ante el Ministerio de Salud Pública.	Ley N° 836 de 15/XII/80. Modificada por Ley N° 115 de 4/I/91. Código Sanitario.

**Tema: Tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados.**

Especificación	Resumen de la medida	Norma
Cigarrillos de la partida arancelaria 2402.20.00 NCM.	Valor aduanero referencial mínimo.	Decreto N° 5075 de 12/IV/05.
Cigarrillos.	Deberán ingresar al país por el Aeropuerto Internacional "Silvio Pettrossi" o por el Puerto de Asunción en caso de ingresar por vía fluvial.	Decreto N° 11301 de 17/X/91. Ministerio de Hacienda.

Fuente:

“Los nuevos Desafíos para la Integración Regional” Restricciones No Arancelarias en el Mercosur. Consultor Aldo Centurión López

[www.cei.gov.ar/seminarios/papersem/sem\\_1002/aclopez\\_t.pdf](http://www.cei.gov.ar/seminarios/papersem/sem_1002/aclopez_t.pdf)

**“Detección de barreras no arancelarias para el comercio internacional de productos del complejo cerealero y oleaginoso ”****1.1. Requerimiento de autorización previa a la Licencia de Importación**

Producto/s: 3824.90.29 (Biodiesel)

Resumen

Para la importación de biodiesel en Brasil se requiere la autorización de la Agencia Nacional del Petróleo, Gas Natural y Biocombustibles, trámite previo al otorgamiento de Licencias de Importación (LI) a través del SISCOMEX – Sistema Integrado de Comercio Exterior. De esta forma, la operatoria se transforma en el requerimiento de una licencia no automática, que podría convertirse una Barrera No Arancelaria.

Informe detallado de la Barrera

La Portaria ANP N° 313, del 27 de diciembre de 2001 establece que queda sujeta a la previa y expresa autorización de la ANP (Agencia Nacional del Petróleo, Gas Natural y

Biocombustibles) el ejercicio de la actividad de importación de aceite diesel y biodiesel a ser concedida solamente a los productores, importadores y consumidores finales de acuerdo a ciertos requisitos entre los que se cuenta:

Asimismo, establece en su Artículo 9º que “Las importaciones de (...) biodiesel (...), carga a carga, (...) están sujetas a anuencia previa de la ANP para las respectivas Licencias de Importación (LI) a través del SISCOMEX – Sistema Integrado de Comercio Exterior.”

De esta forma, la tramitación de la Licencia de Importación del SISCOMEX, al requerir anuencia previa, se transforma en una licencia no automática, por lo que se interpreta como una Barrera No Arancelaria.

Fuente:

[http://nxt.anp.gov.br/NXT/gateway.dll/leg/folder\\_portarias\\_anp/portarias\\_anp\\_tec/2001/dezembro/panp%20313%20-202001.xml?f=templates\\$fn=default.htm&sync=1&vid=anp:10.1048/enu](http://nxt.anp.gov.br/NXT/gateway.dll/leg/folder_portarias_anp/portarias_anp_tec/2001/dezembro/panp%20313%20-202001.xml?f=templates$fn=default.htm&sync=1&vid=anp:10.1048/enu)

## 1.2. Verificación de características de harina de trigo y premezclas

Producto/s: 1101.00.10; 1901.20.00

### Resumen

Brasil estableció un procedimiento especial para el comercio de harina de trigo y premezclas destinadas a la fabricación de pan y otros productos de panadería, mediante el cual todas las operaciones de importación de estos productos procedentes de Argentina estaban obligadas a la presentación de una declaración de la composición porcentual de la mercadería, identificación de los productos adicionados a la mercadería y un informe sobre sus características físicas y químicas.

Asimismo, la Receita Federal procedía a extraer una muestra que será remitida exclusivamente al Laboratorio de Análisis Aduaneiras (Lebana) de la Aduana del Puerto de Santos, laboratorio que se encuentra a una distancia considerable de los principales puntos de ingreso de la mercadería, para que produzca un laudo técnico que permita verificar si la información presentada por el importador es correcta.

Si bien se derogaron parcialmente las normas que plantean este procedimiento existe incertidumbre jurídica ya que dichos procedimientos podrán ser adoptados por las autoridades aduaneras en las situaciones que entendieran necesarias.

En caso de aplicación, este accionar impone condiciones más estrictas para operar, lo que implica un mayor trámite burocrático, mayor demora en los despachos a plaza con costos impredecibles para los molineros exportadores e implican un cambio substancial en las condiciones de los negocios, por lo que se considera como una posible Barrera No Arancelaria.

### Informe detallado de la barrera

Mediante el Acto Declaratorio Ejecutivo COANA Nº 2, del 24 de mayo de 2006 y la Norma de Ejecución COANA Nº 3, del 3 de agosto de 2006, la Coordinación General de Administración Aduanera (COANA) de Brasil estableció un procedimiento especial para el comercio de harina de trigo y premezclas destinadas a la fabricación de pan y otros productos de panadería. Por el mismo, todas las operaciones de importación de estos productos procedentes de Argentina estaban obligadas a la presentación de una declaración de la composición porcentual de la mercadería, identificación de los productos adicionados a la mercadería y un informe sobre sus características físicas y químicas.

Adicionalmente, en base a la Norma de Ejecución COANA 3/06, la Receita Federal procede a extraer una muestra que será remitida exclusivamente al Laboratorio de Análisis Aduaneiras (Lebana) de la Aduana del Puerto de

---

Santos, laboratorio que se encuentra a una distancia considerable de los principales puntos de ingreso de la mercadería, para que produzca un laudo técnico que permita verificar si la información presentada por el importador es correcta. Los gastos que demande este trámite corren por cuenta del importador. Hasta tanto no se cuente con el resultado de este análisis, la Receita Federal no permite el despacho de la mercadería.

Argentina presentó una consulta en la XXXLVII Reunión de la Comisión de Comercio del MERCOSUR, de noviembre de 2005, en la que planteó que las mencionadas normas de la COANA imponen condiciones más estrictas para operar, lo que implicará un mayor trámite burocrático, mayor demora en los despachos a plaza con costos impredecibles para los molineros exportadores e implican un cambio substancial en las condiciones de los negocios, por lo que solicitó al gobierno de Brasil que:

1. Autorizara la realización de ensayos en laboratorios cercanos a los principales puntos de ingreso de las mercaderías;
2. Suspendiera la entrada en vigencia de las norma COANA N° 3 hasta tanto se autorice a otros laboratorios a efectuar los análisis.

El 27 de abril de 2007 el Coordinador General de Administración Aduanera emitió la Norma de Ejecución COANA N° 3, que revoca parcialmente las Normas de Ejecución COANA N° 3, del 29 de noviembre de 2005 y N° 14, del 31 de octubre de 2006.

Argentina planteó que la norma COANA N° 3 del 23 de abril de 2007 deroga parcialmente las normas cuestionadas pero, su artículo 1° introduce, por otra parte, incertidumbre jurídica al señalar que los procedimientos previstos en las normas revocadas “podrán ser adoptados por las autoridades aduaneras en las situaciones que entendieran necesarias”, por lo que los alcances de la revocación parecen acotados en forma apreciable.

Argentina solicitó al gobierno de Brasil mediante la Consulta presentada en la XCIII Comisión de Comercio del MERCOSUR que:

- 1.- Brindara aclaraciones acerca del alcance de la Norma de Ejecución COANA N° 3 del 23 de abril de 2007 y se pronuncie acerca de la aparente continuidad de la vigencia de los procedimientos que supuestamente la norma pretende dejar sin efecto.
- 2.- Informara acerca de la vigencia del Acto Declaratorio Ejecutivo COANA 2, del 24 de mayo de 2006, la Norma de Ejecución COANA N° 3, del 3 de agosto de 2006 y la Norma de Ejecución COANA N° 8, del 26 de septiembre de 2006, todas ellas relacionadas con el procedimiento especial instituido para el comercio de premezclas.

Fuente:

<http://www.mercosur.int/msweb/portal%20intermediario/es/index.htm>

<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/AtosExecutivos/2006/COANA/ADCoana002.htm>

### 1.3. Doble control de residuos de agroquímicos

Producto/s: 1001.10.90; 1001.90.90

Resumen

Se estableció en el Estado de Río Grande do Sul que la comercialización, almacenamiento y tránsito de arroz, avena, cebolla, cebada, frijoles y trigo, y sus derivados importados deberán ser sometidos al análisis de residuos de agro-tóxicos o principios activos. El certificado o laudo

---

técnico, emitido por la Secretaria da Agricultura, Ganadería y Agronegocio, es el documento que habilita la comercialización, estoqueo y el tránsito de los productos.

La existencia de esta ley implica un doble control para los productos argentinos debido a que regula agroquímicos que ya son controlados por el Ministerio de Agricultura de Brasil. Además, adolece de deficiencias técnicas como por ejemplo no establecer los límites tolerados de residuos. En la práctica impediría el ingreso o tránsito de granos que son producidos con insumos cuya utilización está prohibida en Río Grande do Sul. Por estos motivos es interpretada como una Barrera No Arancelaria.

Informe detallado de la barrera

El 29 de febrero de 2008 se publicó en el Diario Oficial de Brasil el Decreto N° 45.521 que reglamenta el procedimiento de comercialización, almacenamiento y tránsito de arroz, avena, cebolla, cebada, frijoles y trigo, y sus derivados importados de otros países, para consumo y comercialización en el Estado de Río Grande do Sul (RGS), instituido por la Ley N° 12.427 del 1° de marzo de 2006.

El Decreto N° 45.521 define los términos aplicables de la Ley N° 12.427. Entre otros aspectos, prohíbe la comercialización, almacenamiento o tránsito de los bienes antes listados que no hayan sido sometidos al análisis de residuos agro-tóxicos o principios activos utilizados en su industrialización. El certificado o laudo técnico, emitido por la Secretaria da Agricultura, Ganadería y Agronegocio, es el documento que habilita la comercialización, estoqueo y el tránsito de los productos.

La norma consigna que dichos productos serán fiscalizados durante el transporte, en los depósitos, almacenes, establecimientos comerciales e industriales por los órganos responsables de dicha Secretaría y Secretarías Municipales de Salud.

La existencia de esta ley implica un doble control para los productos argentinos debido a que regula agroquímicos que ya son controlados por el Ministerio de Agricultura de Brasil. Además, adolece de deficiencias técnicas como por ejemplo no establecer los límites tolerados de residuos.

En la práctica impediría el ingreso o tránsito de granos que son producidos con insumos cuya utilización está prohibida en RGS.

Esta norma generó una consulta por parte de Argentina a Brasil en la LXXXVI Reunión de la Comisión de Comercio del MERCOSUR, solicitando conocer las acciones concretas emprendidas por el Gobierno de Brasil vinculadas a la interposición de una Acción Directa de Inconstitucionalidad (ADIN) contra la referida Ley.

En su respuesta Brasil informó que el día 13 de octubre de 2006, el Procurador General de la República había interpuesto, en el Supremo Tribunal Federal, la acción directa de inconstitucionalidad N° 3813, a la luz de la Ley N° 12.427 del Estado de Rio Grande do Sul.

Argentina presentó una nueva consulta en la XCIX Reunión de la Comisión de Comercio del MERCOSUR, de febrero de 2008, en la que solicitó a Brasil informara acerca del estado de situación de la solicitud la Acción Directa de Inconstitucionalidad citada.

En su respuesta Brasil informó que la acción directa de inconstitucionalidad N° 3813, aún no había sido juzgada.

Fuente:

<http://www.mercosur.int/msweb/portal%20intermediario/es/index.htm>

<http://www.al.rs.gov.br/Legis/Arquivos/DEC%2045.521.pdf>

<http://www.al.rs.gov.br/legis>

#### 1.4. Rotulado de alimentos e ingredientes que contengan o deriven de OGMs

Producto/s: 1005.90.10; 1517.90.00; 2304.00.10

Resumen

---

Brasil dispone que en la comercialización de alimentos e ingredientes alimentarios destinados al consumo humano o animal que contengan o sean producidos a partir de organismos genéticamente modificados con presencia de un límite de uno por ciento del producto, el consumidor deberá ser informado de la naturaleza transgénica del mismo. Si bien es importante el derecho a la información en que se basa, la norma aparece como demasiado amplia en su alcance, dado que abarca incluso alimentos o ingredientes alimentarios destinados a alimentación animal y a los producidos a partir de OGM.

Se identifica así como una Barrera No Arancelaria para las importaciones desde países que cuentan con un uso extendido de OGM, como es el caso de las de soja y el maíz de Argentina.

Informe detallado de la barrera

Mediante el Decreto N°4680, del 24 de abril de 2003, se establece que en la comercialización de alimentos e ingredientes alimentarios destinados al consumo humano o animal que contengan o sean producidos a partir de organismos genéticamente modificados con presencia de un límite de uno por ciento del producto, el consumidor deberá ser informado de la naturaleza transgénica del mismo.

Tanto en los productos embalados como los vendidos a granel o in natura, el rótulo del embalaje o del recipiente en que están contenidos deberá constar, destacado, en el panel principal y en conjunto con el símbolo a ser definido mediante acto del Ministerio de Justicia, una de las siguientes expresiones, dependiendo del caso: "(nome do produto) transgênico", "contém (nome do ingrediente ou ingredientes) transgênico(s)" ou "produto produzido a partir de (nome do produto) transgênico".

Asimismo, el consumidor deberá ser informado sobre la especie dadora del gen en el lugar reservado para la identificación de los ingredientes.

También establece que el porcentual referido podrá ser reducido por decisión de la Comissão Técnica Nacional de Biossegurança - CTNBio.

Por otra parte, los alimentos e ingredientes alimentarios que no contengan ni sean producidos a partir de organismos genéticamente modificados será facultados a ser rotulados "(nome do produto ou ingrediente) livre de transgênicos", siempre que haya similares transgénicos en el mercado brasileño.

Si bien es indiscutible el derecho a la información en que se basa, la norma aparece como demasiado amplia en su alcance, dado que abarca incluso alimentos o ingredientes alimentarios destinados a alimentación animal y a los producidos a partir de OGM. Se identifica así como una Barrera No Arancelaria para las importaciones desde países que cuentan con un uso extendido de OGM, como es el caso de las de soja y el maíz de Argentina.

El Decreto 4680/03 se complementa con el Reglamento Ministerial N° 2658 de 22 de diciembre de 2003 (Portaria N° 2.658, del 22 de diciembre de 2003) y publicado por el Ministerio de Justicia, que define la etiqueta de identificación que deberán llevar los alimentos e ingredientes alimentarios obtenidos a partir de OGM destinados al consumo humano y animal cuyo contenido de OGM sea superior al 1 por ciento.

El símbolo, que deberá constar en el panel principal, destacado y en contraste de colores que asegure la correcta visibilidad, tendrá la siguiente presentación gráfica, en los rótulos a ser impresos en policromía:

Fuente:

<http://extranet.agricultura.gov.br/sislegis-consulta/consultarLegislacao.do>

---

## **Analizar la Legislación Comercial e Impositiva del Mercado Objetivo**

**Actividad 1:** Determinar la legislación comercial vigente en cada país a favor del asociativismo – Joint Ventures

### Asociativismo y Joint Ventures

En términos política y comercialmente correctos nos referimos a los denominados "competidores" que, gracias a la varita mágica de la internacionalización hoy pueden llegar a transformarse en socios, aliados o parceiros (según los brasileños).

Más allá de las denominaciones, se trata de una extensión de la empresa en el mundo, un representante con valor agregado, porque para que la nueva cultura global considere internacionalizada a una empresa no basta con que ésta venda sus productos a otros países. La palabra clave en este aspecto es asociatividad.

"Ser un buen socio se ha convertido en un importante activo. En una economía globalizada, tener capacidad de crear y sostener alianzas estratégicas da a las compañías una significativa posición competitiva." Esta frase, acuñada por Rosabeth Moss Kanter en 1994, cuando era editora del Harvard Business Review, tiene para nuestras empresas una urgencia como nunca antes.

Las alianzas estratégicas son una relación *win-win* (gana-gana). Las partes que la forman esperan que mediante la transparencia, la confianza y el respeto mutuo se alcancen beneficios que no se podrían alcanzar de otra manera. Es decir que 1+1 es más que 2. Allí residen el poder y el atractivo de este concepto tan poderoso. La cantidad de esfuerzo y atención que consumen son importantes y no es posible extenderlas indiscriminadamente. Es por ello que se eligen los candidatos entre aquellos que presentan el mayor potencial para la relación. El proceso parece más simple de lo que realmente es. Después de la necesidad y la voluntad de asociarse, viene la implementación y el compromiso de las partes de alcanzar los objetivos.

Se escucha con cierta frecuencia que una alianza estratégica es una relación contractual que funciona bien y donde ambas partes obtienen lo que estaba pactado. Pero ésa es, más bien, una relación contractual donde cada parte cumple con su compromiso. Las de corto plazo pueden llamarse joint ventures o unión transitoria de empresas (UTE) como las denominamos localmente.

Una alianza es aquello que vincula a las partes para obtener un determinado objetivo estratégico que no podrían alcanzar si no lo hicieran por este camino. Se da cuando las partes descubren un potencial de crecimiento y de desarrollo que sólo pueden alcanzar superando el pensamiento simplista que dice "si esto no funciona, tendremos que recurrir a la letra del contrato".

Los *drivers* o inductores son los que mueven a realizar la asociación. Cuanto más críticos, más necesarios y más estratégicos sean, más fuerte será la relación que se establezca entre las partes. Cada parte debe evaluarlos por sí misma y ponerlos luego a consideración de la otra parte. No son necesariamente los mismos, pero tampoco hay motivo para mantenerlos en secreto. Así, por ejemplo, una parte puede ver la oportunidad para expandir su alcance geográfico y la otra para disponer de un producto o una tecnología a los que no tendría acceso de otra forma. Por lo general se distinguen cuatro áreas de posible interés: mejora en la eficiencia en el uso de activos o disminución de los costos, mejora en el servicio al cliente, mejora en marketing y crecimiento/estabilidad de los ingresos.

Por su parte, los facilitadores de la alianza son aquellos factores del entorno que pueden incrementar o disminuir la probabilidad de éxito en la relación. Responden a condiciones que se pueden definir como favorables o desfavorables. Se consideran:

---

la compatibilidad corporativa, las filosofías y técnicas del management, un fuerte sentimiento de reciprocidad y la simetría entre las partes. No son todas imprescindibles y la ausencia de alguna no determinará que la relación no pueda seguir adelante.

El potencial de intensidad de la relación queda determinado por la conjunción de los puntajes obtenidos por los *drivers* y los facilitadores. No se deben forzar las cosas para que se arme la relación si el potencial no está presente. Una vez que se determina si la relación tendrá una intensidad baja, media o alta conviene pautar qué se entiende o implica cada uno de esos tres niveles. No se habla de etapas, sino de niveles. Si la relación no tiene potencial para desarrollarse al más alto de los niveles es porque conviene hacerlo en un nivel de menor intensidad. En cambio, puede darse que exista el potencial para llevarla a su nivel más alto aun cuando se deberían realizar trabajos en las organizaciones para permitirles estar a la altura de lo que la relación demandará más tarde. En este caso sí se puede hablar de etapas, no de etapas en la relación, sino en la madurez de las empresas intervinientes.

Los capítulos donde deberán concentrarse las partes, con su respectiva intensidad de desarrollo en conjunto, son: planificación, controles operativos, comunicaciones, compartir riesgos y recompensas, confianza y compromisos mutuos, estilo de contrato, alcance amplio, inversiones financieras e implementaciones locales. Así como al comienzo destacábamos lo importante que resulta no despreciar esta herramienta competitiva, también es oportuno entender que no es posible en un mundo de recursos escasos despreciar cualquier ayuda que, aunque costosa, esté siendo utilizada por otros en esta o en otras industrias. La emulación es siempre un poderoso incentivo para mejorar.

#### Asociativismo en Brasil

La legislación brasileña no regula específicamente las asociaciones de empresas, uniones transitorias o joint-ventures. En la actividad empresarial brasileña, la asociación se define como la empresa que se origina del acuerdo de dos o más partes con el objeto del desarrollo conjunto de un emprendimiento económico. Ese objetivo se puede alcanzar bien por la formación de una nueva sociedad o por la suscripción o adquisición de acciones o cuotas de una sociedad existente. La asociación puede tomar la forma de cualquier organización societaria establecida por las leyes brasileñas.

En relación con los consorcios, de acuerdo con la legislación sobre sociedades anónimas, estos constituyen un tipo de asociación de empresas con la finalidad de desarrollar un determinado proyecto empresarial, manteniéndose la personalidad jurídica y autonomía de las empresas que integran el consorcio. Por tanto, el contrato de consorcio no supone la creación de ninguna persona jurídica y tampoco existe la presunción de solidaridad por parte de las empresas asociadas, quienes han de aprobar dicho contrato en asamblea general, cuando se trate de sociedades anónimas, o por los respectivos órganos competentes, en otro caso.

Si bien, deberá realizarse el archivo del contrato en la Junta Comercial de la localidad donde radique la sede del consorcio, con publicación del certificado de archivo en el órgano oficial de la Unión o del Estado y en otro periódico de gran circulación.

En los últimos tiempos los gobiernos de Argentina y Brasil, los dos socios mayores del Mercosur buscaron acercamientos en estos aspectos y resolvieron crear un "Fondo de Financiamiento" que promueva la integración productiva entre las compañías radicadas a uno y otro lado de la frontera. La cita fue en San Pablo y concurren dos ministros por delegación: los argentinos Amado Boudou (Economía)

---

y Débora Giorgi (Industria), y los brasileños Guido Mantega (Hacienda) y Miguel Jorge (Desarrollo).

El fondo será organizado conjuntamente por el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social de Brasil (Bndes), el Banco Nación y el Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE). La institución brasileña aportaría cerca de 100 millones de dólares y las entidades argentinas contribuirían con una cifra por determinar. Fuentes del Ministerio de Industria dijeron que el objetivo es llegar a los 150 millones para repartir entre empresas que contribuyan a integrar la cadena de valor en ambos mercados. Deberá estar operativo para finales del 2010.

Se determinó que los sectores que podrán aspirar a estos créditos (que serán de largo plazo y con tasas competitivas aún no definidas) son cuatro rubros "estratégicos" (petróleo y gas, autopartes, aeronáutica y maquinaria agrícola) y cuatro "sensibles" (madera y muebles, línea blanca, vitivinícola y lácteos).

"El fondo va a ayudar a empresas argentinas o a las inversiones brasileñas en la Argentina. Y ayuda a Brasil a tener una mayor relación con el Mercosur", dijo el ministro Jorge. Boudou dijo que "va a permitir hacer experiencia para avanzar en la integración industrial que los países requieren".

## **Establecimiento de empresas**

### **Representación y agencia**

La empresa o inversor extranjero que decide ingresar en el mercado brasileño enfrenta el desafío del enorme territorio del país y su diversidad regional. Por esta razón, el uso de agentes comerciales es una forma de trabajar en el mercado con una inversión inicial mínima (el agente es el que costea la divulgación del producto) aunque no exenta de riesgos legales que, de hecho, no son pocos.

De modo general, la contratación y la subsiguiente administración de un representante comercial requieren asesoría legal porque Brasil, como muchos otros países, tiene una legislación protectora del agente, visto siempre como la parte más débil de la relación contractual.

El riesgo más inmediato es el de la configuración de vínculo laboral entre el representante y el representado. En Brasil (así como en diversos países europeos, como Francia, Bélgica, Italia y Holanda) no es difícil para un agente reclamar vínculo laboral y sus beneficios. De modo general, la mejor salvaguardia contra este riesgo es contratar, solamente, personas jurídicas y exigir, siempre, el registro del agente en el Consejo Regional de Agentes (Conselho Regional de Representantes Comerciais).

Otra fuente de litigios es la falta de definición del territorio donde el agente ejerce la representación o su expansión tácita, consentida, que abre la posibilidad de futuros pedidos de indemnización por ventas en áreas originalmente no previstas. La salvaguardia contractual, en este caso, es la definición del territorio del agente en el contrato pero, además, se debe prestar atención para no permitir, durante la vigencia de la agencia, que el representante efectúe ventas en otras áreas con el consentimiento tácito, informal o temporario del representado. La representación de ventas fuera de territorio contractual, debidamente documentada por correspondencia, pedidos, etc., puede aumentar considerablemente la pretensión de indemnización del agente en una futura resolución del contrato. La ampliación de territorio es especialmente delicada en un contrato de representación con cláusula de exclusividad (la exclusividad no se presume); imagínese el caso de un representante exclusivo de una región del interior que posteriormente comienza a efectuar ventas, con el

---

consentimiento tácito del principal, en una ciudad como Rio de Janeiro o San Pablo. En una futura rescisión litigiosa, este agente podrá pretender incorporar a la indemnización todas las ventas realizadas por el representado u otros agentes en aquella ciudad.

Es recomendable, igualmente, pactar si será permitida o no la venta de productos de la competencia, incluyendo, en caso negativo, la cláusula *not to compete*. En ese sentido, el Código Civil Brasileño estableció la presunción de que el agente no puede asumir el encargo de representar más de una empresa para tratar de negocios del mismo género y dentro del mismo territorio. Es decir, si el contrato es silente, como principio, se presume que el agente es exclusivo para vender productos de una empresa originalmente representada en una determinada área. Al contrario, si las partes desean una apertura contractual para que el agente comercial no sea exclusivo y pueda representar productos de empresas competidoras, motivados los representados, por ejemplo, por el pago de un porcentaje menor de comisión sobre ventas en virtud de la no exclusividad, o cualquier otro motivo plausible, tal autorización debe constar expresamente en el contrato.

Otra fuente frecuente de disputas es el valor de las comisiones, especialmente cuando los pagos son efectuados en cuenta bancaria, como suele ser en Brasil. Es fundamental que el contrato contenga cláusula o anexo que detalle la tasa, base y método de cálculo de la comisión. Cuando los pagos sean hechos por depósito en cuenta bancaria del agente, los depósitos de comisiones deben estar respaldados por pedidos de compra individualizados o memorias de cálculo, además de facturas de prestación de servicios emitidas por el agente por servicios de agencia prestados al representado.

En aquellos casos en que el representado está domiciliado fuera de Brasil no es raro descubrir, posteriormente, que el agente registró sus marcas en el país. Por tal razón, no se debe descuidar de la posibilidad de uso no autorizado de marcas, patentes u obras protegidas del representado, por parte del agente. Específicamente en lo que respecta a marcas y patentes, es recomendable efectuar su registro/depósito antes de iniciar los contactos comerciales. El contrato de agencia debe incluir una licencia de uso de marcas del representado exclusivamente para fines comerciales expresamente previstos en el contrato, como la publicidad de los productos del representado, así como la prohibición de que el agente registre/depone las marcas, patentes u obras del representado. Para prevenir el uso no autorizado de informaciones confidenciales y trade secrets el contrato debe incluir una cláusula de confidencialidad. (ver <http://www.inpi.gov.br/>)

Otro foco de discordia en la agencia son los pedidos de compra con condiciones diferentes de aquellas practicadas por el representado (precio, descuento, plazo, especificaciones, etc). En este sentido, el contrato debe fijar la política de venta, idealmente, por medio de anexo contractual actualizado cuando sea necesario. El contrato debe dar el derecho al representado de devolver todo y cualquier pedido que no esté de conformidad con la política de venta vigente.

Por último, existe el riesgo de pago de una indemnización elevada en el caso de rescisión unilateral del contrato por el representado. En efecto, en Brasil (tal como en Alemania, Suiza, Holanda, Francia y otros países) hay una indemnización mínima legal para el caso de resolución unilateral (es decir, sin justa causa) del contrato de agencia por el representado. El valor de la indemnización es el equivalente a un doceavo (1/12) del total de la retribución pagada al agente durante todo el período del contrato de agencia. Una forma de intentar evitar esta contingencia y crear un mecanismo de control del agente es fijar, en el contrato, un mínimo garantizado de

---

ventas que, caso no sea alcanzado, autorice la rescisión del contrato por culpa del agente (que no genera el deber de indemnizar), en lugar de una rescisión inmotivada.

Sin perjuicio de las indemnizaciones previstas en leyes específicas que disciplinan el instituto de la agencia, el Código Civil Brasileño dispone que los contratos de agencia firmados por plazo indeterminado pueden ser resueltos unilateralmente, por cualquiera de las partes, con aviso previo de 90 (noventa) días a la otra parte, siempre que haya transcurrido plazo compatible con la naturaleza y el monto de la inversión exigida del agente.

Finalmente, se advierte que la legislación brasileña no permite la inclusión de la cláusula del credere (el agente es responsable por el pago del precio de la venta por él intermediada) en el contrato de agente. Esta cláusula solamente es posible en contratos de comisión.

La Representación Comercial en Brasil está regulada por las Leyes nº 4.886, de 9 de diciembre de 1965, y nº 8.420, de mayo de 1992, y más recientemente por el Nuevo Código Civil, donde recibió la denominación de Agencia. De acuerdo con estas leyes, la agencia es una actividad de intermediación, realizada de forma permanente, por cualquier persona física o jurídica (el representante comercial o agente) encargada de actuar en el mercado para la intermediación de los productos y servicios de una única o de varias empresas (en función de la existencia o no de la cláusula de exclusividad), a cambio de una comisión acordada contractualmente.

Según la Ley nº 8.420, dicho contrato debe ser por escrito y contener una serie de cláusulas y condiciones especificadas en el Art. 27.

El artículo 1º de la Ley nº 4.886, por su parte, regula los derechos laborales de los representantes comerciales, si son personas físicas. En cualquier caso, es aconsejable que el representante sea una empresa, siendo importante que la empresa representada incluya una serie de restricciones en el contrato de representación comercial, para evitar reclamaciones laborales, estableciéndose que el representante comercial debe ser una empresa formada por un mínimo de dos socios y que la empresa representada debe evitar las órdenes directas a las personas de la empresa representante y dichas órdenes deben restringirse al desempeño de las obligaciones del representante, previstas en el contrato y amparadas por las Leyes nº 4.886 y nº 8.420.

La legislación también obliga a que todo representante comercial esté registrado en el Conselho de Representantes Comerciais del estado donde ejerza sus actividades. Dichos Consejos ostentan el poder regulador de la profesión. No obstante, si se trata de una persona jurídica, la que presta el servicio de agencia, el acto de constitución de la sociedad debe registrarse en la Junta Comercial, al igual que para el caso de personas físicas, que deben registrarse también en dicha Junta Comercial como empresarios.

#### **Constitución de sociedades:**

La constitución de una sociedad debe seguir un determinado procedimiento, que se inicia con el nombramiento de un representante (o más), para actuar en nombre de los socios que quieran formar una sociedad, y culmina con la creación de la personalidad jurídica de la empresa.

No es necesario que los socios se trasladen a Brasil para constituir la referida sociedad. Se requiere solamente que nombren un representante legal en Brasil. Este tendrá potestad para constituir la sociedad, esto es, definir el nombre de la misma y su objeto social, establecer el capital social (su composición), recibir las comunicaciones

---

judiciales en nombre de los socios y nombrar a un administrador. Estas facultades han de estar recogidas en unos poderes que deberán otorgarse en Argentina ante notario público y después acudir al Consulado de Brasil que corresponda según el domicilio social o físico (en caso de que los socios sean personas físicas), para que legalice las firmas.

Normalmente el representante legal será un abogado perteneciente a un despacho con el que se haya contactado previamente. El representante legal así nombrado en Brasil procederá a obtener la traducción jurada de los poderes y a su depósito en el cartório (institución brasileña Bancaria).

Después del nombramiento del representante legal, que en el caso de ciudadanos extranjeros sigue el procedimiento anteriormente citado, se debe redactar el contrato social en las sociedades limitadas, o los estatutos en las sociedades anónimas, y proceder a la inscripción de la sociedad ante determinados organismos públicos. La cantidad de organismos públicos en que ha de registrarse la sociedad depende del tipo de actividad que vaya a ejercer. Necesariamente, debe inscribirse en:

Junta Comercial. Por ejemplo, en São Paulo, JUCESP (Junta Comercial Estado de São Paulo")  
 Ofício do Registro Civil de Pessoas Jurídicas  
 Receita Federal (CNPJ – Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica).  
 Prefeitura - Intendencia (CCM)  
 Secretaria da Fazenda (DECA) de la localidad sede de la empresa  
 Inscrição Estadual e Inscrição Municipal

Si el capital empleado en la constitución de la empresa es extranjero, se debe efectuar su registro en el Banco Central de Brasil mediante SISBACEN, y para proceder a la exportación / importación de productos la sociedad debe estar registrada en el Registro de Exportadores/ Importadores, o REI.

Además, también es importante determinar la conveniencia de registro de los derechos de Propiedad Industrial en el país.

En cuanto a los costos en los que se ha de incurrir para la constitución de una empresa en Brasil, el registro de la nueva sociedad en el Registro Mercantil, incluyendo los gastos notariales, cuesta entre 600 y 1.400 euros; sin considerar los gastos de traducción de documentos, que pueden situarse entre 22 y 38 euros por página, y otros gastos de tramitación y servicios accesorios.

### **Tipos de sociedades**

A la hora de implantarse en cualquier mercado exterior, la empresa argentina puede optar por:

- Establecer una sucursal que carece de personalidad jurídica propia diferenciada de la matriz (en portugués, filial)
- Establecer una filial, con personalidad jurídica propia (en portugués, subsidiária)

Para que las sucursales puedan actuar en Brasil es necesario que la empresa extranjera presente una solicitud al gobierno brasileño, que deberá aprobarla por decreto presidencial. El certificado del decreto presidencial y los demás documentos pertinentes serán publicados en el Diario Oficial, y una copia será archivada en la Junta Comercial competente. Solamente tras cumplimentar todas las formalidades la sucursal estará en condiciones de iniciar sus actividades. Dado que el proceso para

---

obtener esta autorización es largo y su coste es superior a la constitución de una empresa brasileña, no se suele recomendar el establecimiento de una sucursal en Brasil, salvo en casos especiales como el de las compañías aéreas. Por ello, la forma habitual que siguen las empresas para desarrollar sus actividades en Brasil es la constitución de una sociedad filial según las normas del derecho mercantil brasileño. Aunque existan diversas formas de constituir una sociedad en Brasil, los dos tipos más utilizados son la Sociedad Limitada y la Sociedad por Acciones (Sociedad Anónima).

Importante: A partir de agosto de 2006, Brasil ha incorporado el Acuerdo de Residencia Bilateral, por el cual todo ciudadano argentino puede acceder a obtener una residencia temporaria, en los términos de la Portaria Interministerial (ver Anexo I) y goza de los mismos derechos y libertades civiles, sociales, culturales y económicas concedidas a sus nacionales. Dicha Portaria, que fue complementada por la Instrucción normativa N 106 del 9 de julio de 2007 del Departamento Nacional de Registro de Comercio, permite que los ciudadanos argentinos que se acojan al Acuerdo ejerzan las funciones de Administrador en las sociedades constituidas en Brasil, conforme consta en el art. 1 del último considerando del Anexo II. En tal sentido, cabe señalar que la normativa constituye una excepción a las limitaciones respecto a la actuación de extranjeros sin residencia permanente en su calidad de administradores de sociedad, que se encontrará a lo largo de este trabajo.

### **Constitución de sociedades en Brasil.**

La legislación brasileña, al igual que la argentina, prevé diversas formas societarias, aunque, las dos más utilizadas son la Sociedad Limitada y la Sociedad Anónima. A continuación pasaremos a describir estos dos tipos societarios:

#### **Sociedades Limitadas:**

El nuevo Código Civil, que entró en vigor en enero de 2003, regula la constitución, funcionamiento y disolución de las sociedades limitadas. No obstante, se les aplica subsidiariamente las disposiciones de la ley de sociedades anónimas.

Características principales:

- simplicidad en su constitución;
- la responsabilidad de sus socios es limitada a la integración del capital suscrito, es decir que, como regla general, no responden con su patrimonio personal por las obligaciones sociales, salvo en el caso de obligaciones impositivas y aportes a la seguridad social;
- no existe obligación de publicar los actos societarios ni los estados contables;
- la administración de la sociedad puede estar a cargo de uno o más socios o de terceros no socios.
- cuando el contrato social no especifica quién es el gerente de la sociedad, se presume que todos los socios (personas naturales) tienen el derecho de administrarla. En el caso de que la persona elegida para ser el administrador de la limitada sea un extranjero, será necesario que éste obtenga previamente una visa permanente, debe tener como mínimo dos socios.

Clasificación: Según la actividad ejercida, las sociedades limitadas se clasifican en civiles o comerciales.

a) Las sociedades civiles: como regla general, tienen por objeto el ejercicio de actividades intelectuales, de naturaleza científica, literaria y/o artística o, lo que es más común, la de prestación de servicios por profesionales liberales (abogados, ingenieros, arquitectos, médicos, dentistas, agrónomos, entre otros). Las sociedades civiles deben registrarse ante los "Oficios de Registro Civil de Pessoas Jurídicas".

---

b) Las sociedades comerciales: son consideradas comerciales cuando desarrollan actividad empresarial, o sea cuando son responsables por articular factores de la producción (capital, mano de obra y tierra) con fines lucrativos. En la práctica, podemos decir que son aquellas que se dedican a actividades de naturaleza industrial, comercial o de prestación de servicios diferentes a los incluidos en el ítem anterior. Las sociedades comerciales por cuotas de responsabilidad limitada se inscriben ante la Junta de Comercio del Estado (provincia) donde la empresa tiene su sede principal. En São Paulo, la inscripción debe ser realizada ante la “Junta Comercial do Estado de São Paulo – JUCESP”.

#### Constitución

Se requiere la participación de dos o más personas físicas y/o jurídicas, nacionales y/o extranjeras, radicadas o no en Brasil, para constituir una limitada; es decir que los socios - salvo las excepciones previstas para los casos de instituciones financieras y compañías de seguros – no necesitan ser brasileños y, ni siquiera, residir en Brasil.

En consecuencia, dos o más personas físicas o jurídicas argentinas pueden constituir una sociedad brasileña, sin ninguna participación de brasileños en la suscripción del capital social. Sin embargo, cada socio domiciliado en el exterior debe designar un representante en Brasil, quien será encargado de recibir las notificaciones en su nombre. Los socios personas físicas, domiciliados en el exterior, necesitan también estar inscriptos en el Catastro de Personas Físicas del Ministerio de Hacienda – “Cadastro de Pessoas Físicas - Ministério da Fazenda” (CPF).

#### Formalización:

El contrato constitutivo de la sociedad limitada puede ser formalizado en instrumento privado. En caso de ser de naturaleza comercial, debe registrarse en la Junta Comercial del Estado donde se encuentra la sede de la sociedad (en São Paulo, en la JUCESP – “Junta Comercial do Estado de São Paulo”), mientras que si se tratase de una limitada de naturaleza civil, se registrará ante el “Ofício de Registro Civil de Pessoas Jurídicas”. Previo a su registro, debe hacerse una consulta ante la Junta Comercial para verificar que no exista otra sociedad con la misma razón social. El contrato puede sufrir todas las modificaciones y alteraciones que los socios consideren convenientes, desde que no violen la legislación vigente. Tales modificaciones son procesadas de manera rápida, bastando su formalización en instrumento privado y posterior registro.

No es necesario que los socios viajen a Brasil para constituir la sociedad, bastando el otorgamiento de un poder especial para tal fin, con las firmas certificadas ante notario argentino y posteriormente legalizadas en la Cancillería Argentina (Unidad de Coordinación de Legalizaciones. Arenales 819 1er Subsuelo. Tel: (5411)-4819-8093. Horario de atención de 8:30 a 13:30 horas).

#### Objeto social:

A diferencia de lo que ocurre en Argentina, donde la definición del objeto social puede ser amplia, en Brasil, el objeto social debe estar específicamente determinado en el instrumento constitutivo, describiendo con precisión las actividades que realmente serán ejecutadas por la sociedad. Aunque esta restricción no impediría, de hecho, el ejercicio de otras actividades lícitas, los socios tienen la obligación de modificar el objeto social y registrarlo ante el órgano competente cada vez que pase a desarrollar en forma habitual actividades diferentes a las indicadas en el contrato social. Inclusive es obligatorio que la razón social elegida refleje la actividad principal de la empresa (ej. Aquiles Importadora e Exportadora de Frutas Ltda.)

#### Capital social:

---

El capital social podrá ser integrado en dinero, en bienes susceptibles de valoración pecuniaria y/o en créditos. Cuando se trate de capital proveniente del exterior, debe ser registrado ante el Banco Central del Brasil, lo que permitirá posteriormente la repatriación del capital y la remesa de dividendos al exterior. En una limitada, las participaciones constan en el contrato social, por lo que debe ser modificado –y registrado- toda vez que alguno de los socios transfiera, a cualquier título, parte o el total de sus cuotas. De este modo, en el registro (Junta Comercial) constará exactamente la titularidad del capital social de la sociedad. No existen exigencias especiales en lo que se refiere al capital mínimo que debe suscribirse e integrarse al constituirse la sociedad o en aumentos posteriores del capital social, pero éste debe guardar una razonable relación con el objeto social elegido.

Administración de la sociedad limitada:

La administración y representación legal de la sociedad limitada puede ser ejercida por uno o más socios gerente o no socios (gerentes delegados). Éstos deben ser obligatoriamente ciudadanos brasileños o extranjeros que hayan obtenido previamente visa de residencia permanente en Brasil. La designación de o los socios – gerentes o gerentes delegados- puede constar en el contrato social, o bien en acto separado. No es necesario que los socios se reúnan en Asamblea para deliberar sobre las decisiones societarias, basta que todos tengan conocimiento fehaciente de los actos societarios practicados por el gerente.

Un mecanismo de control con el que puede contar el socio extranjero es imponer límites al administrador en el contrato social, exigiendo la aprobación previa y por escrito de los socios para la realización determinados actos. Las limitaciones más usuales son para los siguientes actos: La compraventa, alienación o imposición de gravámenes a bienes de valor superior a determinada suma, la contratación de préstamos o firma de documentos de reconocimiento de deuda, la firma de compromisos o cláusulas de arbitraje, firma de contratos por valor superior a determinada suma, elección de contadores y auditores externos.

Por el contrario, no es factible limitar los siguientes actos de representación legal de la Limitada por su administrador: Representación de la sociedad ante autoridades y organismos públicos, representación de la sociedad en juicio, contratación y despido de empleados imponer restricciones a la firma de contratos o ejecución de actos relativos al objeto social de la sociedad por montos que no resulten inusualmente altos.

Sobre este último punto, la doctrina y jurisprudencia brasileña consagraron la denominada “teoría de la apariencia” que, en síntesis, sostiene que si un acto jurídico fue otorgado por la persona que parecía representar a la sociedad, ésta última queda obligada y debe responder por tal acto.

Por último, y a modo de precaución adicional, es recomendable que, en forma previa a la selección de la persona que ejercerá el cargo de administrador de la limitada, se obtengan, a través de fuentes independientes, constancias negativas a nombre de dicha persona acerca de acciones judiciales, civiles o penales, y de protesto de títulos.

Sigilo y modificaciones al contrato social:

Como se señaló al inicio de este trabajo, una de las mayores ventajas de las sociedades limitadas (en especial en comparación con las anónimas) es su simplicidad. Otra de las grandes ventajas es el mayor sigilo con que están protegidas ya que la ley no exige que los estados contables ni la gran mayoría de sus actos sean dados a publicidad. Sin embargo, el contrato social y sus posteriores modificaciones son públicos y están disponibles para consulta en la Junta Comercial o Registro Civil correspondiente. Estas ventajas hacen que la mayoría de las empresas elijan esta

---

forma societaria, incluso algunas sedes brasileñas de grandes multinacionales, hecho que no suele suceder en Argentina.

### **Sociedades Anónimas (S/A)**

Este tipo societario posee características similares a la sociedad anónima de nuestro país. Están regidas por la Ley 6404/76 y son adecuadas para aquellos emprendimientos que requieren de grandes inversiones de capital. No pueden tener naturaleza civil, siendo siempre comerciales, independientemente de su objeto.

#### Características Principales

- impersonalidad entre los socios;
- necesidad de publicación de actos societarios y de estados contables en la prensa;
- reunión de los accionistas para deliberación en asambleas;
- posibilidad de captar recursos en los mercados financieros y de valores mobiliarios.
- administración separada de los accionistas.

#### Constitución

La constitución de una S/A requiere, como mínimo, la participación de dos socios accionistas; éstos pueden ser personas físicas o jurídicas, brasileños o extranjeros (residentes o no). Los pasos para la constitución de la sociedad varían según se trate de una S/A de capital abierto (por suscripción pública) o de capital cerrado (por suscripción privada).

##### a) Suscripción Pública

La suscripción pública debe ser realizada con intermediación de una institución financiera. El pedido de registro de emisión de acciones se inscribe ante la Comisión de Valores Mobiliarios (CVM) acompañado de los siguientes informes: (i) el estudio de la viabilidad económica y financiera del proyecto; (ii) minuta del estatuto social; (iii) prospecto organizado y firmado por los fundadores y por la institución financiera intermediaria. Este registro de emisión podrá ser aprobado o rechazado según el análisis de dichos documentos. Una vez aprobado, cualquier interesado puede suscribir el capital mediante solicitud a la institución financiera intermediaria. Al término del período de suscripción, la Asamblea General, convocada por los socios fundadores, debe reunirse a fin de aprobar la constitución de la sociedad.

##### b) Suscripción Privada

La suscripción privada podrá llevarse a cabo a través de una asamblea general de los fundadores, los cuales deberán suscribir el cien por ciento del capital social fijado en el acto de constitución, o bien mediante escritura pública de constitución publicada simultáneamente con la suscripción de acciones.

##### c) La suscripción por extranjeros

Como en las sociedades limitadas, el capital social puede ser integralmente de propiedad de extranjeros. En ese caso, los socios domiciliados en el exterior deben nombrar un representante en Brasil, que será encargado de recibir las notificaciones efectuadas en el país.

#### Formalización

Sigue el mismo procedimiento de las sociedades limitadas comerciales. El estatuto social, ya sea proveniente de suscripción pública o privada de acciones, es registrado ante la Junta Comercial del Estado donde se localiza la sede de la sociedad. Tampoco es necesario que los socios salgan de su país de origen para suscribir el capital social ni para asistir a la Asamblea fundacional, bastando el otorgamiento de poder especial, en las mismas condiciones presentadas para la constitución de una sociedad limitada.

---

#### Objeto social

El objeto social debe estar determinado en el estatuto social. Aquí también se aplica lo dicho sobre las sociedades limitadas.

#### Capital social

No existe exigencia de capital mínimo, salvo para instituciones financieras, compañías de seguros y sociedades dedicadas a operaciones de arrendamiento mercantil.

En el momento de la constitución de la sociedad debe ser efectuada la suscripción de la totalidad del capital en moneda corriente del país, así como la integración de 10% de ese capital en efectivo, que será depositado en un banco y sólo estará disponible después que la sociedad haya sido registrada en la Junta Comercial correspondiente.

El aporte del capital remanente es efectuado gradualmente, de acuerdo con lo dispuesto en el estatuto social de la empresa. El capital social de las sociedades por acciones es representado por acciones nominativas, no siendo admitidas acciones al portador.

Con relación a las ventajas y derechos que otorgan a su propietario, las acciones se clasifican en ordinarias y preferenciales. Mientras que las ordinarias siempre tienen garantizado su derecho a voto, las preferenciales pueden tenerlo suprimido o restringido a cambio de ventajas o prioridades diversas tales como distribución de dividendos adicionales, elección de miembros de la administración, etc.

Las sociedades anónimas de capital abierto, una vez inscriptas ante la Comisión de Valores Mobiliarios (CVM), pueden tener sus acciones y otros valores mobiliarios negociados en bolsas y mercados organizados de capitales. Las de capital cerrado, por el contrario, no cuentan con esa posibilidad, debiendo transferirse las acciones por actos privados.

Entre los valores mobiliarios que las sociedades de capital abierto pueden emitir, además de acciones, están los certificados de participación, los bonos de suscripción y los debentures.

#### Registro de capital extranjero

Como vimos, el capital proveniente del exterior debe ser registrado ante el Banco Central del Brasil, pudiendo, de ese modo, ser repatriado el capital y/o remesados los respectivos dividendos.

#### Estructura interna de la sociedad

Las sociedades anónimas cuentan con órganos de gobierno, administración y fiscalización diferenciados. Estos son, respectivamente: la Asamblea de Accionistas (gobierno), el Consejo de Administración y el Directorio (administración) y el Consejo de Fiscalización.

##### a) El Directorio y el Consejo de Administración

La administración de la sociedad es ejercida por el Consejo de Administración y por el Directorio, o bien solamente por éste último, según esté determinado en el estatuto social. Excepto en los casos de sociedades anónimas de capital abierto o de bancos, la existencia del Consejo de Administración es optativa.

El Consejo de Administración es un órgano colegiado con funciones deliberativas, cuyos miembros deben ser accionistas de la compañía; todos los miembros de este consejo pueden ser extranjeros residentes en el exterior. Entre sus atribuciones están las de fijar la política general de negocios de la sociedad, impartiendo las directivas económicas, societarias y financieras al Directorio. También le corresponde elegir, destituir y supervisar la actuación de los directores. El estatuto debe determinar el número de consejeros que lo compondrán, la duración de su mandato y las normas para su convocatoria y funcionamiento.

---

El Directorio está subordinado directamente al Consejo de Administración o, en el caso de que este órgano no exista, a la Asamblea General, que también está encargada de elegir a sus miembros. El estatuto social debe establecer el número de directores o el máximo y el mínimo permitidos, observando siempre el número mínimo legal de dos directores. Debe establecer también el proceso de sustitución y la duración del mandato, que no podrá ser superior a tres años, admitiéndose su reelección. Los directores son los representantes de la sociedad ante terceros. Desempeñan sus funciones individualmente, de acuerdo con las atribuciones que les confiere el estatuto, pero en armonía con los objetivos de la empresa. A diferencia de los miembros del Consejo de Administración, solamente ciudadanos brasileños o extranjeros con visa de residencia permanente en el Brasil pueden componer el Directorio.

#### b) La Asamblea de Accionistas

El órgano de gobierno de las sociedades anónimas es la Asamblea de Accionistas, la cual, dependiendo de la periodicidad y de la materia tratada en las reuniones, se clasifica en Ordinaria y Extraordinaria.

La asamblea ordinaria es anual y trata, principalmente, sobre la aprobación de las cuentas presentadas por los órganos de administración, la designación de los administradores y de los miembros del Consejo Fiscalizador, resolver sobre el destino de las utilidades y distribución de dividendos, y discutir los estados contables. Todos los demás asuntos que hagan al gobierno de la sociedad sólo pueden ser discutidos y resueltos en asamblea extraordinaria, la que puede ser convocada siempre que sea necesario, en los términos establecidos por el estatuto social.

#### c) El Consejo Fiscalizador

El Consejo Fiscalizador es el órgano encargado de controlar la gestión de los administradores e informar al respecto a la Asamblea General. De este modo, ejerce una función esencial para proteger los intereses de los accionistas frente al gran poder que ostentan los directores. La existencia de Consejo Fiscalizador es obligatoria en las anónimas, no pudiendo delegar sus funciones a ningún otro órgano de la sociedad. El estatuto puede disponer que funcione en forma permanente o solo por convocatoria de la asamblea.

### **Limitadas y anónimas - Breve análisis comparativo**

La Limitada tiene como atractivos:

- Una constitución más simple que la de una S.A. y que de una sucursal: apenas un contrato social sin necesidad de autorización especial.
- Excepto algunas situaciones, no requiere publicaciones obligatorias (por ejemplo actas de las asambleas de accionistas en diarios como la S.A.).
- Puede tener solo un administrador, comúnmente denominado gerente (la S.A. requiere un mínimo de dos directores).
- No tiene integración mínima de capital social (la S.A. tiene que tener integrado, inmediatamente, al menos el 10% del capital suscrito).

Por otro lado, la S.A. ofrece dos ventajas:

- La posibilidad del inversor extranjero de participar formalmente en la gestión de la empresa sin necesidad de residir en Brasil (por medio del Consejo de Administración).
- La posibilidad, en caso sea necesario o conveniente, de emisión de valores mobiliarios (por ejemplo, acciones, bonos, inclusive convertibles, debentures, etc.).

Tanto la S.A. como la Limitada deben tener:

- Mínimo de dos socios o accionistas.
  - Como director (S.A.) o gerente (Limitada), personas domiciliadas y residentes legalmente en Brasil (es decir, brasileños o extranjeros con visa permanente).
-

- El accionista o socio extranjero debe tener, asimismo, un apoderado en Brasil.

Dado el gran número de formalidades y el mayor coste que la S. A. exige para su constitución y funcionamiento, suele ser más aconsejable la constitución de la S.L. La sociedad puede transformarse de un tipo de sociedad a otro sin necesidad de disolución o liquidación previa, por lo que una S. A. se puede transformar en S. L. y viceversa. Para ello la aprobación de los accionistas debe ser unánime, salvo que se prevea otro quórum en los estatutos. Por otro lado, hay que destacar que se permite a los accionistas disidentes retirarse de la sociedad. Dada esta posibilidad de transformación es aconsejable, y ventajoso, constituir inicialmente una sociedad limitada, cuyo proceso de constitución es más simple y menos oneroso, y posteriormente transformarse en sociedad anónima, si así se desea.

#### Otras formas societarias o asociativas

##### 1. *Joint Venture* o Unión de Empresas

En ese tipo de relación interempresarial las empresas ven una oportunidad para obtener algún tipo de ventaja competitiva inmediata, haciendo con que las mismas puedan desarrollar y lanzar en el mercado un nuevo tipo de negocio o dinamizar algún ya existente. Por lo general se citan ejemplos relacionados con las actividades de investigación y desarrollo, además de las empresas relacionadas a las industrias de automóvil. Un *joint venture* puede ser definido como una fusión de intereses entre una empresa con un grupo económico, personas jurídicas o personas físicas que desean expandir su base económica con estrategias de expansión y diversificación, con propósito explícito de lucros o beneficios, con duración permanente o a plazos determinados. Un modelo típico de *joint venture* sería un inventor de un nuevo proceso, producto o tecnología asociado a un capitalista para formar infraestructura adecuada para la fabricación o realización de la tecnología por medio de *Joint Venture*. Otro ejemplo de *Joint Venture*, sería un fabricante de conservas de alimentos que ofreciese una fusión de intereses para un hacendado, que controlase la materia prima en cantidad y calidad adecuadas para la transformación en alimentos conservados. Existe todavía una cierta inhibición entre ejecutivos ante la fusión empresarial por *Joint Venture*, en caso de transferencia de tecnología o cualquier otro activo intangible que no posea protección legal, patente y marcas registradas, que podrían quedarse en el dominio público, una vez utilizado como aporte de capital para una transacción de *Joint Venture*.

La legislación brasileña no define específicamente a este tipo de asociaciones. En la actividad empresarial brasileña, la asociación es una empresa que se origina del acuerdo de dos o más partes para desarrollar conjuntamente un proyecto económico. Esto puede llevarse a cabo mediante la formación de una nueva sociedad o a través de la suscripción o adquisición de acciones o cuotas de una sociedad ya existente. La asociación puede tomar la forma de cualquier organización societaria reconocida por las leyes brasileñas.

##### 2. Sucursal

El establecimiento de una sucursal extranjera para operar en Brasil está sujeto a las disposiciones del Código Civil Brasileño, así como de la Instrucción Normativa nro. 81, de 1999, emitida por el Departamento Nacional del Registro de Comercio. Este tipo societario solo puede funcionar mediante una autorización del Poder Ejecutivo. Esta competencia fue delegada al Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior por medio del Decreto 3.444/2000. Por tal motivo, es este Ministerio el encargado de autorizar el funcionamiento de sociedades extranjeras en Brasil.

La sociedad extranjera que tenga interés en abrir una sucursal en Brasil deberá deliberar de acuerdo con lo dispuesto en su estatuto social, sobre la apertura y autorización de funcionamiento de su sucursal en Brasil. La sociedad funcionará en el

---

país con su nombre empresarial y podrá adicionar la expresión “do Brasil”. Estará sujeta a las leyes y tribunales brasileños en cuanto a los actos y operaciones que practique en el país.

Como los requisitos y gastos para crear una filial son mayores que los relativos a la constitución de una empresa brasileña, casi no se utiliza la figura de la sucursal. Es mucho más usual la constitución de una sociedad brasileña donde el inversor extranjero tenga la participación accionaria mayoritaria.

### 3. Empresa Binacional

La empresa binacional brasileño-argentina está prevista en el “Tratado para el Establecimiento de un Estatuto de las Empresas Binacionales Brasileño-Argentinas”, promulgado en Brasil por el Decreto 619/92.

Considerado en la época como un paso importante en el camino de la integración de ambos países, este tratado establece que: “Las empresas binacionales podrán tener como objeto cualquier actividad económica permitida por la legislación del país de su sede, excepto las limitaciones establecidas por disposición constitucional”. Esta prerrogativa era relevante en aquella época, ya que existía en Brasil una legislación que excluía o restringía la participación del capital extranjero en actividades diversas como minería o pesca. A partir de 1995, fueron aprobadas enmiendas que retiraron de la Constitución Federal las restricciones a la actuación de capital extranjero en minería y transportes, así como la discriminación de las sociedades domiciliadas en Brasil con base en el origen de su capital (nacional o extranjero). El nuevo texto constitucional revocó expresamente las normas que restringían la participación del capital extranjero en la minería y el transporte marítimo (no así en el transporte aéreo). Estos cambios legislativos disminuyeron considerablemente la utilidad práctica de la empresa binacional, al no ofrecer ventajas concretas a cambio de la carga representada por el trámite más burocrático de su constitución. Una empresa binacional puede ser útil para un empresario que quiera invertir en actividades como pesca y servicios aéreos, sectores en los que existe aún legislación restrictiva a la participación de capital extranjero.

Sin embargo, vale aclarar que, según el Estatuto de las Empresas Binacionales, solamente se considera empresa binacional a aquella que:

- i) al menos 80% del capital social y de los votos pertenezcan a inversores de Brasil y de Argentina;
- ii) el conjunto de los inversores nacionales de cada uno de los dos países sea como mínimo de 30% del capital social de la empresa; y
- iii) el conjunto de los inversores nacionales de cada uno de los dos países tenga derecho de elegir, como mínimo, un miembro de cada uno de los órganos de administración y un miembro del órgano de fiscalización interna de la empresa. Se aclara también que la empresa binacional podrá tener inversores extranjeros, cuya participación no podrá exceder el 20%.

#### **Procedimiento para constitución de las sociedades**

Para la constitución de una sociedad en Brasil, debe seguirse un determinado procedimiento, que incluye trámites y registros ante diferentes organismos, la mayoría de ellos comunes a todas las sociedades y otros específicos según el objeto de la sociedad. A continuación se detallan los pasos a seguir:

En primer lugar, deben requerirse los servicios de un abogado del foro local (matriculado en la Organización de Abogados de Brasil – OAB), quien deberá suscribir el contrato social que será inscripto en la Junta Comercial. Aunque no es imprescindible, el abogado contratado, por lo general, redactará también contrato y, si

---

alguno o todos los socios están domiciliados en el extranjero podrá representarlos mediante otorgamiento de poder especial.

El contrato social (Limitadas) o estatuto (S/A) de la empresa - redactado en portugués - firmado por los socios o sus apoderados y refrendado por un abogado local, debe ser presentado para registro ante la Junta Comercial ("NIRE") correspondiente al Estado donde se localiza la sede principal de la empresa, o en el "Oficio de Registro Civil de Pessoas Jurídicas", en caso de que se trate de una sociedad civil. La aprobación del registro demora aproximadamente 30 días.

Con posterioridad, la sociedad debe registrarse ante la Receita Federal (equivalente a la DGI) para la obtención del "Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas – CNPJ (equivalente al CUIT).

El o uno de los administradores de la sociedad, con domicilio en Brasil, será responsable administrativo y penal por las obligaciones tributarias de la empresa. Los socios residentes en el exterior tramitarán ante la Receita Federal el "Cadastro de Pessoas Físicas – CPF" o el CNPJ (según se trate de persona física o jurídica). La legislación brasileña exige que toda persona residente en el exterior que posea en Brasil bienes o derechos sujetos a registro ante órganos públicos deberá obtener CPF o CNPJ.

La sociedad deberá ser registrada ante la Secretaría de Hacienda del Estado donde se encuentra la sede, a efectos de tributar el "Impuesto a la circulación de mercaderías y servicios – ICMS", que es de recaudación estadual.

La sociedad será registrada ante la autoridad impositiva municipal a efectos de la tributación del "Impuesto sobre Servicios – ISS".

La sociedad deberá tramitar habilitaciones ante las autoridades municipales donde se encuentren instalaciones de la empresa (plantas, oficinas, depósitos, etc). Los permisos se denominan "Alvará de Funcionamiento".

Si el capital empleado en la constitución de la empresa es extranjero, se debe efectuar su registro en el Banco Central del Brasil (SISBACEN).

En caso que la sociedad se dedique a la exportación/importación de bienes, debe ser registrada en el REI (Registro de Exportadores/Importadores), que funciona en la órbita de la Secretaría de Comercio Exterior (SECEX). Asimismo, deberá inscribirse en el SISCOEX (equivalente al sistema María en Argentina). Este trámite suele demorar algunos meses ya que la Receita Federal investiga minuciosamente los antecedentes de la sociedad y sus socios para evitar posibles fraudes. Una vez aprobado el pedido, la sociedad obtendrá una clave llamada "radar", que le permitirá operar en el sistema. Con ese mismo radar, la sociedad podrá autorizar despachantes aduaneros que la representen.

Por último, dependiendo del tipo de actividad de la empresa, la sociedad tendrá que registrarse ante diferentes organismos nacionales como el Ministerio de Salud (alimentos, medicamentos, etc.), Ministerio de Agricultura (ciertos productos de origen agropecuario), IBAMA (actividades que interfieran en el medio ambiente), etc.

### **Anexo:**

#### **Costo de instalar una empresa**

---

Referencias: Datos para el estado de San Pablo – 2008 - Cabe destacar que la siguiente enumeración de costos no pretende ser taxativa ya que los mismos dependen también del tamaño, finalidad etc. de la empresa a establecer.

### **1) Elaboración de un Contrato Social de una empresa LTDA , por parte de un estudio jurídico**

El valor promedio cobrado por los estudios jurídicos es de R\$ 1.500,00/2.000,00 dependiendo de la complejidad del contrato.

Cabe destacar que en esta estimación se considera la creación de una empresa LTDA dado que una Sociedad Anónima al tener más requisitos, como por ejemplo publicación en el Boletín de la Unión, dos directores como mínimo etc., la elaboración de su contrato tiene una mayor complejidad y por ende es más onerosa.

Fuente: Escritório Jurídico Veirano & Advogados

### **2) Inscripción del Contrato Social en la Junta Comercial del Estado de San Pablo (JUCESP), previo investigación de la no existencia de otra empresa con idéntico nombre.**

Entre R\$ 60,00 y R\$ 70,00

Fuente: Junta Comercial del Estado de San Pablo ([www.jucesp.sp.gov.br](http://www.jucesp.sp.gov.br))

### **3) Inscripciones y demás servicios prestados por un estudio contable:**

3.a) Gestión de diversos registros e inscripciones necesarios, a saber:

- Inscripción en el Cadastro Nacional de Persona Jurídica (**CNPJ**) de la Receita Federal.
- Registro como contribuyente **ICMS** (Impuesto a la Circulación de Mercaderías y Servicios) ante la Secretaria de Fazenda del gobierno del Estado de San Pablo.
- Inscripción de la empresa como agente recaudador en el Instituto Nacional de Seguridad Social (**INSS**): R\$ 500,00 a R\$ 700,00.
- Finanzas de la Prefectura de San Pablo. En el caso de las empresas de servicios que facturen más de R\$ 240.000 por año la Prefectura emite sus notas fiscales electrónicas. Las empresas de servicios que facturen anualmente por debajo de mencionado monto pueden optar por imprimir sus notas fiscales en imprentas autorizadas a tal efecto, como lo hacen todas las empresas de venta. Mencionada impresión tiene un costo aproximado entre R\$ 400,00 y R\$ 480,00 (cinco talones).

Fuente: Imprensa São Januario.

3.b) Servicios de contabilidad (liquidación y pago de sueldos de empleados, pago de impuestos y contribuciones sociales etc.): R\$ 700,00 a R\$ 800,00 (mensuales)

Fuente: Atto Contabilidade

### **4) Inscripciones y demás servicios prestados por un despachante:**

4.a). Gestión del Registro de importador (denominado RADAR - Registro e Rastreamento da Actuação dos Intervenientes Aduaneiros-) R\$ 500,00 a R\$ 1.000,00. La obtención de este registro lleva entre 3 a 9 meses pudiéndose obtener un Radar simplificado para empresas que importan como máximo US\$ 150.000 por semestre en un plazo de no máximo a 40 días.

4.b). Comisión sobre la importación: de 1% a 3%, requiriéndose un mínimo de US\$ 100 por operación.

4.c). El despachante también ofrece realizar las gestiones para la contratación de una EADI (Entrepuesto Aduanero), la cual permite tener la mercadería en San Pablo y nacionalizarla fraccionadamente a medida que se van concretando sus ventas. El costo de las EADI ronda el 0,25% o 0,35% del valor de la mercadería cada 15 días y puede contratarse por 1 año con renovación por 1 año más.

Fuente: Team Work Logistica

### **5) Contratación de los servicios de una Empresa Comercializadora Importadora**

---

Las empresas que no se registren como importadoras pueden optar por la contratación de una empresa importadora para introducir los productos argentinos desde Brasil, previo pago de una comisión sobre la importación del 2 al 10%, requiriéndose un mínimo de US\$ 250 por operación.

Fuente: Team Work Logística

#### **6) Alquiler de una oficina comercial**

Región de la Av. Paulista

CLASE A: R\$ 46,12 el m<sup>2</sup>

CLASE B: R\$ 33,68 el m<sup>2</sup>

CLASE C: R\$ 21,40 el m<sup>2</sup>

Región de la Av. Faria Lima

CLASE A: R\$ 55,54 el m<sup>2</sup>

CLASE B: R\$ 31,26 el m<sup>2</sup>

CLASE C: R\$ 20,49 el m<sup>2</sup>

Región de la Av. Berrini

CLASE A: R\$ 49,53 el m<sup>2</sup>

CLASE B: R\$ 35,09 el m<sup>2</sup>

CLASE C: R\$ 22,71 el m<sup>2</sup>

Región Central

CLASE B: R\$ 19,64 el m<sup>2</sup>

CLASE C: R\$ 17,58 el m<sup>2</sup>

Las clases A, B y C no se diferencian por el tamaño del inmueble, y si por la estructura y antigüedad del edificio. Los valores de los servicios centrales de los edificios comerciales varían de acuerdo a la calidad y antigüedad del edificio, pero se estiman en un costo mensual de aproximadamente R\$ 700,00.

Cabe destacar que en ciertas regiones, los alquileres pueden ser hasta un 50 % más barato.

Fuente: Consultora Imobiliária Cushman & Wakefield ([www.cushwake.com](http://www.cushwake.com)). Esta consultora fue indicada por el Secovi – Sindicato de la Habitación ([www.secovisp.com.br](http://www.secovisp.com.br))

#### **7) Sueldos Promedios Inicial**

Sueldo mínimo: R\$ 380,00

Secretaría con nivel universitario: entre R\$ 1.267,00 y R\$ 1.600,00

Secretaría con nivel secundario: R\$ 1.145,00

Secretaría bilingüe: R\$ 2.531,00

Gerente Comercial: R\$ 2.904,00

Gerente Administrativo: R\$ 2.450,00

Gerente Administrativo y Financiero: R\$ 2.167,00

Fuente: Datafolha (<http://datafolha.folha.uol.com.br>)

#### **8) Alquiler de un depósito para almacenar las mercaderías**

Productos alimenticios secos: R\$ 14,00 x ton (mensuales)

Productos alimenticios refrigerados: R\$ 20,00 x ton (mensuales)

Seguro: 0,9 %

Tasa de riesgo: 1,5 %

Fuente: Team Work Logística

#### **9) Costos de funcionamiento**

Por último, y considerando una PYME establecida en una oficina de aproximadamente 80 m<sup>2</sup> y contando con 3 empleados, puede estimarse un costo de funcionamiento promedio de R\$ 2000,00 mensual. Como costos de funcionamiento, se considera: energía eléctrica (Eletropaulo), agua (Sabesp), internet banda ancha, telefonía fija, compras de papelería y limpieza, etc.

---

**10) Apertura y gastos mensuales de cuenta bancaria**

El Banco de la Nación Argentina -Sucursal San Pablo- no cobra gastos de apertura en cuenta corriente, debiendo realizarse un depósito inicial de R\$1000,00 los cuales quedan inmediatamente disponibles. Los gastos de mantenimiento de cuenta mensuales ascienden a R\$ 5.

Fuente: Banco Nación Argentina -Sucursal San Pablo

**11) Seguro de la oficina**

Estimando un valor del equipamiento obrante en la oficina de hasta R\$ 10.000,00, un valor del inmueble R\$ 250.000,00 (correspondiente a una oficina en la Avenida Paulista de 80 m2), un daño causado por desperfectos eléctricos de R\$ 5.000 y una pérdida en concepto de alquiler por R\$ 5.000,00 el valor anual del seguro sería de R\$ 1.200.

Fuente: Ability Administração e Corretagem de Seguros

**12) Costos de Registrar Alimentos**

Dado que la mayoría de las consultas se recibe en el sentido de radicar empresas argentinas en San Pablo, provienen de empresas argentinas productoras y/o comercializadoras de alimentos, se estiman a continuación los costos de registrar alimentos ante los organismos brasileños competentes, así como los costos de los gestores que realizan mencionado trámite. A fin de conocer cuales son los productos que requieren de registro previo a su importación se sugiere consultar el Manual de Registros elaborado por este Congene, que puede encontrarse en <http://www.argentinatradenet.gov.ar/sitio/datos/articulos.asp>, seleccionando "Brasil".

Con respecto a los valores de los mencionados registros, el Ministerio de Agricultura brasileño no cobra ningún tipo de tasas, por ende los costos se reducen a los operativos, como por ejemplo recolección de la información necesaria. Por otra parte, el Ministerio de Salud cobra tasas diferenciales según el procedimiento, pudiendo estas ser consultas en la siguiente dirección <http://www.anvisa.gov.br/servicos/arrecadacao/index.htm>. Con respecto al costo de la contratación de un gestor con experiencia en este tipo de trámites, el costo por cada producto registrado con su correspondiente rotulado oscila entre R\$ 400 y R\$ 800. Asimismo, algunos gestores ofrecen un servicio mensual de consultoría en asuntos regulatorios, el cual incluye además de los trámites relativos a la obtención del registro y aprobación de rótulos, un soporte técnico permanente ante cambios en la legislación o cuestionamientos de los órganos brasileños involucrados, etc. a un costo que varía según la cantidad de registros de titularidad de la empresa, a saber:

- hasta 6 registros, R\$ 500 mensuales
- de 7 a 15 registros, R\$ 1000 mensuales
- de 16 a 30 registros, R\$ 1.200 mensuales
- de 31 a 50 registros, R\$ 1.500 registros mensuales

Fuente: Sanneo. Assesoria de Assuntos Regulatórios

***Actividad 2: Detectar Aspectos Impositivos de los países objetivos aplicables al Comercio Internacional***

**Identificación impuestos internos (de Brasil)**

En el régimen tributario de las importaciones en Brasil inciden, además del impuesto de importación, la imposición de otros tributos que, si bien no son causados por la entrada de mercaderías al país, encarecen de igual manera la operación de importación.

---

Dentro de los impuestos que gravan las importaciones brasileñas se encuentran:

**-Impuesto de Importación (II):** Tiene incidencia sobre el valor CIF de los bienes importados, es decir que se incluye para su cálculo el costo de transporte hasta el puerto frontera o aeropuerto aduanero de descarga, los costos de carga, descarga y manipulación de la mercadería, el costo del seguro relativo al transporte y los beneficios arancelarios contenidos en los Acuerdos.

Estos derechos aduaneros, determinados por el Arancel Externo Común (AEC), gravan de la misma forma a las manufacturas nacionales y a las importadas, ya que la finalidad del mismo es regular el tráfico internacional con los terceros países, por lo que los aranceles aduaneros que se establecen pueden cumplir finalidades rentísticas o proteccionistas.

Los productos procedentes de extrazona, sujetos al régimen general de importación, tributarán un impuesto de importación equivalente al AEC, con excepción de los productos cuyos ítems arancelarios están exceptuados del AEC, los que tributarán las tasas que en cada caso se indican. La estructura del AEC se encuentra definida por 11 niveles arancelarios, con porcentajes que varían generalmente entre el 0% al 20%. Para su determinación fueron contempladas situaciones como la posibilidad o no de abastecerse regionalmente de insumos o el agregado de valor de los distintos productos.

En el caso de desequilibrios de oferta y demanda inesperados, para atenuar los problemas derivados de ello en virtud de desabastecimiento en el MERCOSUR, se permite que los países puedan aplicar reducciones temporarias de las alícuotas de importación de ciertos códigos arancelarios del AEC con plazo de vigencia definidos y limitados.

De lo anteriormente expuesto se deriva que el II, al igual que la Tasa de Estadística, son aplicados a los productos cuyo origen no es de países pertenecientes al MERCOSUR, por lo que no están enmarcados dentro de la Tarifa Externa Común. En el caso de los productos que se encuentran eximidos del pago de estos tributos, deberá presentarse el Certificado de Origen de los mismos para que la exención sea real.

**-Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI):** En cuanto a las importaciones, dicho impuesto se tributa en el momento de la liberación aduanera, y es calculado sobre el valor CIF más el valor del impuesto de importación.

Cabe destacar que, al igual que el II, este tributo debe abonarse en el caso en que el producto sea de extrazona o que aún siendo argentino, no se encuentre respaldado por el Certificado de Origen.

Este impuesto es generalmente crédito fiscal para el importador brasileño, pudiendo ser computado como costo para el importador en el caso en que se importe un insumo que devengue el pago del IPI y la empresa fabrique con él otro producto que no tribute este impuesto.

**-PIS/ PASEP:** El PIS (Programa de Integración Social), se aplica a las empresas privadas, mientras que el PASEP (Patrimonio del Servidor Público) es el que tributan las empresas del sector público. Ambos son impuestos federales, cuya alícuota es del 1,65% para la mayoría de los productos importados.

**-COFINS (Contribución para la Financiación de la Seguridad Social):** es también un impuesto federal, cuya alícuota asciende a 7,6%.

---

La base imponible de estos tributos esta determinada por la suma del valor del producto importado, del ICMS (véase más abajo), y del II (salvo para productos cuyo origen es de algún país que conforma el Mercosur), más el monto resultante del PIS y del COFINS. Debido a que ambos montos forman parte de la base imponible es que la forma de cálculo de cada uno de ellos será:

En el caso de PIS: Base de cálculo / 0.9835 x 1.65%

En el caso de COFINS: Base de cálculo / 0.9240 x 7,6%.

**-Impuesto sobre la Circulación de Mercaderías y Servicios (ICMS):** Para las importaciones, este impuesto se paga en la Secretaria de Hacienda, antes de la liberación de la mercadería. La alícuota varía de acuerdo a los productos, en un rango que va del 0% al 25%, recayendo esta alícuota mayor sobre productos no esenciales, como pueden ser bebidas alcohólicas, tabaco, cigarrillos, perfumes y cosméticos, pieles y alhajas, embarcaciones de recreo, etc.

Cabe aclarar que el importador puede utilizar este crédito para descontar el débito que le reportan las ventas a terceros del producto importado o de otros bienes producidos por la empresa.

**-Contribución de Intervención en el Dominio Económico (CIDE):** Dicha Contribución tiene su hecho generador en la importación y comercialización en el mercado interno de petróleo y gas natural, y sus correspondientes derivados, además de alcohol etílico y combustible. El pago de dicho tributo es abonado por el importador en el momento de la Declaración de Importación y las alícuotas se encuentran determinadas de esta manera: (Ley Nro 10336/01, arts. 5 y 9, Decreto Nro 4066/01, art. 1)

1. gasolinas - R\$ 501,10 por metro cúbico
2. diesel - R\$ 157,80 por metro cúbico
3. kerosén de aviación – R\$ 21,40 por metro cúbico
4. otros kerosenes - R\$ 25,90 por metro cúbico
5. aceites combustibles – R\$ 11,40por tonelada.
6. gas licuado de petróleo, incluye el derivado de gas natural y de nafta -R\$ 104,60 por tonelada.
7. alcohol etílico combustible - R\$ 22,54 por metro cúbico.

**- Gastos Portuarios y los tributos derivados:** Se deben contemplar diversos ítems vinculados con fletes, seguros y almacenamiento, como ser:

- Adicional al Flete para Renovación de la Marina Mercante (AFRRM)
- Sindicato de Despachantes Aduaneros (SDAS): Varía entre U\$S 112 y U\$S 224.
- Almacenajes
- Manipulación de mercaderías
- Seguros
- Descarga y manipulación de containers
- Fletes internos
- Servicios de liberación y asesoría

Puede estimarse como gastos de Manejo, Bodegaje, transporte interno y otros gastos portuarios, un 4% sobre valor FOB.

En el caso del transporte Marítimo de carga general, normalmente el flete es negociado sobre la base de *Liner Terms*, lo cual implica que los costos del transporte oceánico, así como los de carga y descarga en los puertos se encuentran cubiertos por el flete total. Los fletes marítimos *Liner Terms*, son los mismos para cualquier puerto de descarga, mientras que los costos portuarios varían entre los mismos.

---

- **Gastos Aeroportuarios y los tributos derivados:** A su vez, si la mercadería arriba al país vía aérea, se presentan items como:

- Descarga y manipulación de containers
- Flete interno
- Servicios de liberación y asesoría
- Adicional de las Tarifas Aeroportuarias (ATAERO): Además de las tarifas por almacenaje (Tarifa de Armazenagem) y manipulación de mercaderías (Tarifa de Capatazia), se cobra un adicional del 50% (cincuenta por ciento) sobre dichas tarifa, aplicados a los bienes importados por vía aérea, independientemente del aeropuerto de descarga.

**Resumen De Los Impuestos Internos De Brasil Que Inciden En La Importación De Productos. Base Para El Calculo De Dichos Impuestos.**

- 1- Valor FOB
- 2- Flete
- 3- Seguro = 1% sobre valor FOB
- 4- Valor CIF = 1+2+3
- 5- Impuesto de Importación Efectivo = Tarifa Externa Común x Valor CIF
- 6- Impuestos Productos Industrializados = Alícuota x (CIF + II)
- 7- Base de calculo del ICMS = 4+5+6
- 8- ICMS = Alícuota x (7)
- 9- Base de calculo del PIS Y COFINS = 4+5+6+8+10+11
- 10- PIS = 1.65% x (9)/ 0.9835
- 11- COFINS = 7,6% x (9)/ 0.9240
- 12- Despacho Aduanero (Despachante)= 1% sobre valor CIF aprox.
- 13- Gastos diversos en Puerto = 4% sobre valor FOB aprox.
- 14- Costo de apertura Carta de Crédito = 2,5% sobre valor FOB aprox.
- 15- Valor de Licencia de Importación = U\$S 60
- 16- Corretaje de cambio = 0,1875% sobre valor CIF
- 17- AFRMM = 25% del Flete Marítimo
- 18- Tasa de Utilización de Siscomex (SRF Nro 680/06 art. 13)
  - I) R\$ 30 por cada Declaración de Importación (DI)
  - II) R\$ 10 para cada adición de mercadería a DI, observados los siguientes limites:
    - a) hasta la 2da adición- R\$ 10
    - b) de la 3ra a la 5ta – R\$ 8
    - c) de 6ta a 10ma – R\$ 6
    - d) de 11ma a 20ma – R\$ 4
    - e) de 21ra a 50ma – R\$ 2
    - f) a partir de 51ra – R\$ 1

*Costo por Impuestos Internos de Importación brasilera de productos extrazona =*  
5+6+8+10+11+12+13+14+15+16+17+18+19

Países miembros de MERCOSUR:

Exención de los siguientes impuestos:

- Impuesto de Importación Efectivo (siempre que sea presentado el Certificado de Origen) (II)
- Impuestos Productos Industrializados (IPI)
- Adicional al Flete para Renovación de la Marina Mercante (AFRMM)

Generalmente, no se paga:

- Costo de apertura Carta de Crédito = 2,5% sobre valor FOB aprox. (opcional)
-

- Corretaje de cambio
- Valor de Licencia de Importación = U\$S 60

Obligación de pago de:

19-Arancel SIM = U\$S 10

20-Servicio de Guarda y Digitalización por medio de PSAD (Prestadores de Servicios de Archivos y digitalización) = U\$S 18,05 (opcional, porque puede hacerse en forma particular)

*Costo por Impuestos Internos de Importación de productos argentinos =8+10+11+19+20*

Como resumen de todo lo anterior, en el Cuadro 1, se exponen las exportaciones de Santa Fe hacia Brasil para los principales 50 productos enviados a dicho mercado durante el año 2009 y agrupadas en capítulos. Se presentan los totales exportados por capítulo, la alícuota correspondiente a los impuestos que están exentos por ser exportaciones intra bloque, y los impuestos internos de Brasil que sí son aplicables. Notar la gran protección que existe de Brasil para con los productos que incluyen un alto valor agregado y que provienen de afuera del bloque, como los correspondientes a los capítulos 84, 85 y fundamentalmente 87. Se destaca también el alto arancel de importación de los productos lácteos, que alcanza un promedio de 25,7%, con lo cual este mercado presenta oportunidades crecientes para las empresas lácteas santafesinas.

**Cuadro 1: Exportaciones de Santa Fe a Brasil e Impuestos aplicados y exentos**

Capítulo	Expo 2009 (miles u\$s)	Exentos		Aplicables	
		Promedio II*	Promedio IPI*	Promedio PIS	Promedio COFINS
Carnes (Cap 2)	13.978	12,0%	0,0%	1,7%	7,6%
Leche y Productos lácteos (Cap 4)	51.195	25,7%	0,0%	1,7%	7,6%
Hortalizas (Cap 7)	9.563	10,0%	0,0%	1,7%	7,6%
Cereales (Cap 10)	54.218	10,7%	0,0%	1,7%	7,6%
Productos de molinería (Cap 11)	21.979	12,0%	0,0%	1,7%	7,6%
Grasas y aceites animales/vegetales (Cap 15)	11.927	10,0%	0,0%	1,7%	7,6%
Combustibles minerales, aceites minerales y derivados (Cap 27)	74.605	0,0%	0,0%	1,3%	6,1%
Productos químicos inorgánicos (Cap 28)	11.535	10,0%	0,0%	1,7%	7,6%
Productos químicos orgánicos (Cap 29)	18.835	12,0%	0,0%	1,7%	7,6%
Productos farmacéuticos (Cap 30)	2.893	2,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Productos a base de almidón o fécula (Cap 35)	3.125	16,0%	0,0%	1,7%	7,6%
Subproductos de las industrias químicas (Cap 38)	12.891	8,0%	2,5%	1,7%	7,6%
Plástico y sus manufacturas (Cap 39)	7.967	16,0%	10,0%	1,7%	7,6%
Caucho y sus manufacturas (Cap 40)	32.662	12,0%	5,0%	1,7%	7,6%
Papel y cartón, y manufacturas (Cap 48)	15.835	16,0%	10,0%	1,2%	5,4%
Fundición, hierro y acero (Cap 72)	14.469	13,0%	2,5%	1,7%	7,6%
Manufacturas de fundición, de hierro o de acero (Cap 73)	3.306	14,0%	10,0%	1,7%	7,6%
Cinc y sus manufacturas (Cap 79)	15.843	8,0%	0,0%	1,7%	7,6%
Manufacturas diversas de metal común (Cap 84)	75.154	16,0%	4,3%	1,7%	7,6%
Máquinas, aparatos y material eléctrico (Cap 85)	12.826	17,0%	5,0%	1,7%	7,6%
Vehículos automotores, tractores, y sus partes (Cap 87)	391.956	26,5%	7,5%	1,8%	8,6%

\*Exentos para exportaciones desde Argentina.

Fuente: Elaboración propia en base a Ministerio de Hacienda de Brasil.

**Actividad 3: Determinar la Legislación Aduanera vigente**

**Mercado Brasil:**

**Reseña histórica de Legislación comercial entre ambos países**

**Acuerdo de alcance preferencial:**

20 diciembre 1990 - Acuerdo de Complementación Económica N° 14 entre la República de Argentina y la República Federativa de Brasil.

**Unión aduanera: MERCOSUR**

26 marzo 1991 - Tratado para la Constitución de un Mercado Común (Tratado de Asunción).

29 noviembre 1991 - Acuerdo de Complementación Económica No 18 celebrado entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

17 diciembre 1991 - Protocolo de Brasilia para la Solución de Controversias.

17 enero 1994 - Protocolo de Colonia para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones en el MERCOSUR.

17 enero 1994 - Protocolo sobre Promoción y Protección de Inversiones Provenientes de Estados No Partes del MERCOSUR.

16 diciembre 1994 - Código Aduanero del MERCOSUR.

05 agosto 1995 - Protocolo de Armonización de Normas sobre Propiedad Intelectual en el MERCOSUR, en Materia de Marcas, Indicaciones de Procedencia y Denominaciones de Origen.

17 diciembre 1996 - Protocolo de Defensa de la Competencia del MERCOSUR.

15 diciembre 1997 - Marco Normativo del Reglamento Común Relativo a la Defensa Contra las Importaciones Objeto de Dumping Provenientes de Países no miembros del MERCOSUR.

23 julio 1998 - Acuerdo sobre Arbitraje Comercial Internacional del MERCOSUR.

23 julio 1998 - Acuerdo de Arbitraje Comercial Internacional entre el MERCOSUR, la República de Bolivia y la República de Chile.

15 diciembre 1997 - Protocolo de Montevideo sobre el Comercio de Servicios.

05 diciembre 2002 - Acuerdo sobre el Reglamento del Protocolo de Defensa de la Competencia.

18 febrero 2002 - Protocolo de Olivos para la Solución de Controversias en el MERCOSUR.

5 julio 2002 - Acuerdo sobre Jurisdicción en Materia de Contrato de Transporte Internacional de Carga entre los Estados Parte del MERCOSUR.

06 mayo 2004 - Régimen de Origen del MERCOSUR.

04 julio 2006 - Protocolo de Adhesión de Venezuela al MERCOSUR.

28 agosto 2008 - Acuerdo de Alcance Parcial No 63 entre Uruguay y Venezuela

**Historia del Mercosur**

Para comenzar, conviene recordar que el tratado de Asunción (1991) es un acuerdo hacia el mercado común, aunque no establece fechas en las que se llegará al libre movimiento de bienes, servicios y factores de la producción. En cambio, sí estableció que en el período transitorio (1991/1995), debía perfeccionarse la libre circulación de mercancías (Asociación de Libre Comercio), así como la Unión Aduanera, mediante el establecimiento del Arancel Externo Común (AEC). La evolución del Grupo hasta la fecha, en términos generales, puede dividirse en cuatro etapas.

El período inicial del Mercosur (1991/95) puede definirse como de auge y crecimiento, con beneficios mutuos por el rápido aumento del comercio intramercado y las nuevas inversiones atraídas por el mercado ampliado. Este período mostró además un rápido crecimiento económico en la región, explicado en buena parte por la voluminosa entrada de inversiones, debido en parte a la favorable coyuntura en el mercado internacional de capitales y la estabilidad económica de la región. Sin embargo, desde el punto de vista institucional, no pudo completarse la "Unión Aduanera", debido a que no hubo acuerdo para aplicar el AEC al total de las importaciones extrazona, aunque sí se logró para más del 85% del universo arancelario. Se llegó así a lo que se conoce como "Unión Aduanera imperfecta o incompleta", situación que todavía persiste.

El segundo período que transcurre de 1995 a 1997 se puede caracterizar como de estancamiento y falta de avance en la profundización del proceso de integración,

---

debido a varias causas, entre las que debe citarse la crisis ocurrida en México en 1995, que produjo una gran retracción en la entrada de capitales hacia la región. En este lapso, caracterizado por el estancamiento económico en los Países Miembros, el comercio recíproco dejó de expandirse y perdió el dinamismo del período anterior.

La tercera etapa comprende el período 1998 a 2000 y puede definirse como un período de crisis y de agudización de incumplimientos y conflictos comerciales, que recién comenzó a mejorar a fines de 2000. Otra vez tuvo fuerte influencia el mercado internacional de capitales, especialmente luego del “default” de Rusia, ocurrido en agosto 1998, que frenó el crecimiento de la región y con ello el comercio dentro del Mercosur. Además, la devaluación del real ocurrida en Brasil en enero de 1999, contribuyó a generar nuevos conflictos comerciales, derivado del cambio de signo de la balanza comercial entre Argentina y Brasil, e incumplimientos de lo anteriormente pactado. Sin duda este último lapso es el más crítico, ya que no solo no se profundizó el proceso de integración, sino que se generaron varios incumplimientos de compromisos acordados y se produjeron múltiples conflictos comerciales, a los que sin duda contribuyó la crisis económica observada en los cuatro países miembros en 1999.

El régimen automotriz se negoció durante todo el año 2000 y recién se aprobó a fines de dicho año. Otros ejemplos de conflictos ocurrieron en Argentina, en los casos de las importaciones procedentes de Brasil de textiles, calzados, pollos, carne de cerdo, entre otros, así como por la aplicación de licencias de importación y otras normas administrativas o de control fitosanitario que fueron tildadas de restricciones para arancelarias. Otro ejemplo, ocurrió en Brasil con importaciones de arroz procedentes de Argentina y Uruguay, que al ser detenidas por un fallo de la justicia de primera instancia, requirió una importante sentencia del Tribunal Supremo de Brasil, señalando la primacía del acuerdo internacional del Mercosur sobre ciertas normas nacionales. De la misma forma, entre las excepciones al libre comercio y conflictos puede señalarse el sector azucarero, para el que rige un acuerdo especial que todavía aplica derechos arancelarios a las importaciones de Brasil en Argentina y Uruguay. También hubo conflictos en las ramas de lácteos, papel, siderurgia, calzados, varios de los cuales se fueron resolviendo tras prolongadas negociaciones.

En resumen, las dificultades de esos años en el Mercosur responden a varias causas, entre las que se pueden mencionar:

- a) la crisis económica que afectó a todos los países del Grupo;
- b) incumplimientos de compromisos asumidos para liberar el comercio recíproco y constituir un verdadero mercado interior;
- c) la falta de un mínimo de coordinación de políticas macroeconómicas, particularmente la cambiaria; y
- d) el cambiante panorama en el flujo de capitales internacionales, con su fuerte impacto en el ritmo de crecimiento económico de la región.

Pero como se dijo más arriba, en el segundo semestre de 2000, la situación tendió a cambiar al lograrse varios acuerdos importantes que resolvieron conflictos comerciales (pollos, textiles, lácteos, arroz, papel, entre los más importantes) y en particular los firmados en diciembre de dicho año en la reunión cumbre de Presidentes del Mercosur celebrada en Florianópolis (Brasil), en particular el acuerdo automotriz, sobre productos lácteos, así como la fijación de metas comunes a ser alcanzadas gradualmente sobre:

- a) déficit fiscal consolidado (hasta 3% del PBI en 2002);
- b) deuda pública que no supere el 40% del PBI en 2010; e
- c) inflación no superior al 5% anual entre 2002 y 2005 y del 4% a partir del 2006.

Asimismo, se acordó reducir en 0,5% el AEC (máximo del 35% al 34,5%). En cambio, no se lograron acuerdos sobre el sector azucarero ni se progresó en la búsqueda de un mecanismo más eficiente para la solución de controversias.

También debe señalarse que luego de la caída del comercio recíproco ocurrido en 1999 (alrededor del 25% respecto de 1998), debido especialmente a la crisis económica de ese año, se produjo una recuperación en 2000, especialmente en el

---

comercio entre Argentina y Brasil, llegando el comercio bilateral entre ambos países a niveles similares a los del año 1998.

Asimismo, en la negociación del bloque con otros grupos de integración, también se avanzó de manera significativa en un principio (acuerdo marco con la Unión Europea de 1996, aunque todavía sin iniciar la negociación comercial), pero luego en este campo aparecieron problemas, como los acuerdos separados con México de Argentina y Brasil, la negociación estancada con el Grupo Andino y principalmente la negociación para establecer el ALCA con Estados Unidos. Luego de más de dos años, "el Mercosur todavía no ha logrado articular una estrategia clara y conjunta ante Estados Unidos para negociar el ALCA".

En síntesis, luego de las fuertes turbulencias ocurridas en los aspectos comerciales en el Mercosur en 1998 y 1999, los acuerdos logrados en el segundo semestre de 2000, así como la recuperación del comercio intramercado del mismo año, indican que se estaba entrando en un período de mejoramiento y consolidación del Mercosur.

Por último, se desarrolla la cuarta etapa, marcada por la fragilidad del MERCOSUR como institución económica, política y jurídica: El bloque no responde hoy al paradigma bajo el cual se constituyó hace 18 años con el propósito de crear una Unión Aduanera que funcionaría como plataforma de inversiones y potenciaría los sectores productivos de cada país miembro.

Al mismo tiempo, es necesario remarcar y acreditar el proceso de integración regional. Analizando las estadísticas de comercio exterior, el bloque resultó muy beneficioso para los países miembros en sus inicios y lo sigue siendo en términos de posibilidades no materializadas. Además, una de las principales fortalezas del MERCOSUR sigue siendo su sentido político. Para cada socio implica un entorno de paz y estabilidad, que ayuda a fortalecer la democracia de los países miembros.

Por otra parte, el alcance limitado y decreciente de las preferencias económicas y los intercambios entre socios puede ser preocupante, tanto como la percepción de que el mercado común prometido no termina de manifestarse y está expuesto a restricciones discrecionales. El bloque refleja, en gran medida, a los Estados parte que lo conforman, y en estos momentos parece primar una cierta falta de voluntad política en los distintos gobiernos nacionales para perseguir los objetivos de integración. A lo largo de los últimos años ha primado crecientemente el interés individual frente al colectivo, con mayor control y beneficio de los miembros grandes (Argentina y Brasil) frente a los más pequeños (Uruguay y Paraguay).

En este contexto, el MERCOSUR parece estar saliendo de una etapa de estancamiento sin una visión clara de hacia donde se dirige. La zona de libre comercio no ha sido reforzada, la Unión Aduanera hace aguas sin un código aduanero, y la libre circulación se ve comprometida y sometida a voluntad política.

En el caso del MERCOSUR, la decisión política más importante que se ha tomado para romper el *impasse* político del bloque, es la firma del tratado de adhesión de Venezuela como miembro de pleno derecho. Este gesto manda señales muy claras a los mercados internacionales. Parece que el MERCOSUR no tiene como prioridad el perfeccionamiento de la zona de libre comercio o la Unión Aduanera y está muy lejos de conformar un mercado común. Habiendo elegido la opción de ampliar sin profundizar y mejorar las estructuras establecidas, el MERCOSUR debe aceptar sus limitaciones como bloque comercial.

No obstante, actualmente los integrantes del bloque siguen afirmando que el compromiso político en el bloque existe y que la Unión Aduanera sigue siendo el principal objetivo.

Tras años de infructuosas negociaciones, los países del Mercosur aprobaron en la 39ª Cumbre de Jefes de Estados del MERCOSUR y Estados Asociados, celebrada en San Juan, un grupo de iniciativas cruciales para avanzar en la consolidación de la Unión Aduanera y la libre circulación de bienes entre los países miembros. Se trata del Código Aduanero y de los mecanismos para eliminar gradualmente el doble cobro del AEC en los productos transformados y posibilitar la distribución de la renta aduanera. El Código Aduanero deberá ser aprobado por los Parlamentos de cada país.

---

Según lo aprobado, cada Estado seguirá teniendo la potestad de fijar sus retenciones y los montos que se cobrarán en ese concepto, como pretendía también Brasil y Paraguay, en lugar de que se haga de manera consensuada como pedía Uruguay.

A su vez, se aprobó la eliminación de la multiplicidad del cobro del AEC, un reclamo de todos los Estados que colocan mercadería dentro del Mercosur y que venían pagando dos veces impuestos aduaneros al pasar por un territorio del bloque para llegar a destino. Ahora, se pagará una sola vez cuando la mercadería ingrese al bloque y la renta se trasladará luego al país que funcione como receptor final del bien.

Por último, es importante resaltar que se debe lograr una compatibilidad de intereses que genere ganancias para todos los países miembros –y no sólo entre los dos principales–. En este sentido, fortalecer los lazos económicos entre los socios parece ser una condición necesaria para sustentar la voluntad política de integración, evitando enfrentamientos improductivos.

### **Relaciones comerciales entre Argentina y Brasil**

Con la constitución del MERCOSUR, el intercambio comercial entre ambos países se ha visto favorecido. De hecho, la mayor parte del comercio intrarregional fue liberalizado entre 1991 y 1994, con excepción de los sectores automotriz y azucarero, que se encuentran sujetos a regímenes especiales y a grupos de productos considerados sensibles para cada país miembro, muchos de ellos pertenecientes a la esfera de los bienes de capital y de informática y telecomunicaciones. Con esas pocas excepciones, actualmente el comercio dentro del MERCOSUR está exento de aranceles aduaneros para la mayoría de los productos - alrededor de 85% de del universo arancelario está liberalizado -, y el AEC adoptado en 1995 se aplica en la actualidad a la mayoría de las importaciones.

Sin embargo, la relación comercial entre Argentina y Brasil no estuvo libre de tensiones y conflictos. Las oscilaciones estuvieron, en gran parte, determinadas por las diferentes visiones de inserción externa que se reflejaron sobre el tipo de cambio y sobre la política fiscal, la tasa de interés y el nivel de actividad. El intercambio comercial entre ambos países se multiplicó por diez entre 1991 y 2008, y tres veces después de la devaluación argentina y 2008.

Las importaciones de Argentina originarias de Brasil crecieron sensiblemente desde el inicio del PLC. Asimismo, el peso de Brasil en la economía argentina (porcentaje de importaciones desde Brasil sobre el total de importaciones argentinas y porcentaje de exportaciones a Brasil sobre el total de exportaciones) es significativamente mayor que el peso de Argentina en la economía brasileña. Ese escenario agudiza la percepción de que la relación con Brasil es asimétrica y desventajosa, sobre todo para aquellos sectores que tienen que hacer frente a la competencia brasileña.

Por otro lado, las divergencias cambiarias generan un profundo cuestionamiento argentino del MERCOSUR que clama por una cláusula de adaptación competitiva para los sectores amenazados. Esta visión se ve agravada por las asimetrías en el perfil exportador. Brasil se ha convertido en el mayor proveedor de manufacturas dentro del bloque: los principales productos que exporta a Argentina son coches de pasajeros, maquinaria, componentes electrónicos, productos de la industria química, plásticos, metales y derivados, textiles. Mientras, el valor agregado de las exportaciones de Argentina hacia Brasil ha disminuido. En efecto, los principales productos que exporta la Argentina al Brasil, a excepción del sector automotriz donde hay un acuerdo de comercio administrado, están vinculadas a los recursos naturales.

Para algunos sectores en Argentina, existe la percepción de que una de las principales causas de esa reprimarización en el perfil exportador es la equivocada relación bilateral llevada adelante con Brasil y la resistencia de éste de corregir el error, sobre todo en cuanto a la disminución de las asimetrías.

En suma, más allá de que en términos macroeconómicos, la Argentina durante muchos años sostuvo un superávit con relación a Brasil, persiste aquella visión de distribución asimétrica de beneficios, fruto de la presión micro causada por los sectores que sufren pérdidas con la integración comercial. En general, salvo los

---

sectores que impulsaron la creación del MERCOSUR y que se encuentran integrados en estrategias, el sector industrial percibe que no hay equilibrio entre los costos y beneficios de la integración con Brasil tal como está.

#### Anexo II – Brasil

EMPRESA	RADICACION EN EL MERCADO		REPRESENTACION EN EL MERCADO		INSERCIÓN DEL PROPIO DPTO DE COMERCIO EXTERIOR		MECANISMOS DE INSERCIÓN EN EL MERCADO
	SI	NO	SI - COMO	NO	SI	NO	
Sipel S.R.L.		x	Distribuidora		x		Misión Comercial organizada por Cancillería
Jose Iturraspe S.A.I.C.		x	Distribuidora Particular		x		Presencia en ferias internacionales
Productora Alimentaria S.A.		x	Agente Comercial		x		
Primo y Cia. S.A.	x			x	x		
Grupo Facorsa		x	Importador		x		
Cifive S.A.I.C.		x	Agente de Compra			x	Información de aduana y página web propia
Productos Veterinarios S.A.		x	Importador		x		
Milkaut S.A.		x	Distribuidora		x		
Compañía Industrial Cervecera S.A.		x	Importador Directo		x		
Agro Jet S.A.	x		Comercios Fabricas		x		
Rial S.A.		x	Distribuidora		x		Visitas a clientes en el exterior. Participación en ferias
Unión Agrícola de Avellaneda Coop. Ltda.		x		x		x	Comercialización a través de corredores (brookers)
Soluciones Integrales de Ingeniería y Desarrollo S.R.L.	x			x	x		
Friar S.A.		x		x	x		
Dolbi S.A.		x	Particular		x		
Col-Ven S.A.	x			x	x		
Algodonera Avellaneda S.A.		x		x		x	A través de Joint Venture
Bradas S.R.L.		x		x		x	A través del departamento de ventas
Los Olivares		x		x		x	Contactos generados desde la Empresa
Garro Fabril S.A.	x		Distribuidora Importadora			x	
Corven S.A.I.C.	x		Distribuidora		x		

<b>Essen Aluminio S.A.</b>		x		x		x	Comite de Dirección se encarga de la búsqueda de mercados y clientes en el exterior
<b>Basculas Magris S.A.</b>		x		x	x		Contacto empresa - empresa
<b>Balanzas Hook S.A.</b>		x	Importadora		x		
<b>Argentine Breeders &amp; Packers</b>		x		x	x		
<b>Alberto Marchionni S.A.</b>		x		x		x	Contactos directos a través de la gerencia, con potenciales clientes
<b>Advanta Semillas</b>	x			x		x	Subsidiaria
<b>Suc. De Alfredo Williner S.A.</b>		x	Importador Distribuidor		x		
<b>Vmg S.A.</b>	x		Distribuidora Importadora Particular			x	Gerente general, CEO, Director y luego dpto. De Comercio Exterior
<b>Unitec S.A.</b>		x	Distribuidora Importadora		x		
<b>Over Organizaci'on Veterinaria Regional S.R.L.</b>		x	Distribuidora Importadora		x		
<b>Enrique J. Muzzio</b>		x	Distribuidora Importadora		x		
<b>Clorindo Appo S.R.L.</b>		x	Venta directa		x		
<b>Carreteles Rafaela S.A.</b>		x		x	x		
<b>Aberaldo Pongolini S.R.L.</b>		x	Importadora Distribuidor		x		
<b>Tecmec Sudamerica S.A.</b>		x	Cliente		x		
<b>Molfino Hnos. S.A.</b>		x	Distribuidora Importadora		x		
<b>Limansky S.A.</b>		x	Distribuidora Importadora		x		Visitas al mercado, exposiciones, misiones.
<b>Motor Parts S.A</b>		x	Distribuidora		x		
<b>Cipolatti Argentino y Otros</b>	x		Distribuidora			x	P'agina web y participacion en ferias
<b>Ronalb S.R.L.</b>		x		x	x		
<b>Juntas Illinois S.A.</b>		x	Distribuidora Importadora Representante de ventas		x		
<b>Molino Victoria S.A.</b>		x	Representante de ventas		x		Páginas web. Venta directa
<b>RG Frenos S.A.</b>		x	Importador Distribuidor		x		Ferias Internacionales
<b>HB Maquinarias S.A.</b>		x	Particular			x	Páginas web, visita a clientes y participación en

							ferias
<b>ETMA S.A.C.I.F.E.I.</b>		x	Importadora		x		Participación en ferias, misiones y visita a clientes
<b>VMC Refrigeración S.A.</b>	x			x		x	
<b>Mercofrío S.A.</b>		x		x			Presencia en ferias internacionales

**Actividad 4: Detectar sectores potencialmente factibles de la producción local para su radicación en el exterior.**

*Definir los productos y/o sectores con potencial de radicación en Brasil y Paraguay*

En la presente sección se realiza un análisis sobre los productos y/o sectores de la economía santafesina con mayor potencial para incrementar sus ventas en el mercado brasileño y/o radicación en dicho mercado. Se hará hincapié en el subsector de pymes santafesinas, puntualizando en las oportunidades existentes en la región sur del país vecino.

La metodología para el análisis de las oportunidades contempla dos pasos: por un lado el análisis de información cualitativa y cuantitativa que surgen de investigaciones realizadas por reconocidas instituciones vinculadas con el comercio exterior, y por el otro, se contrastó la información anterior mediante entrevistas a informantes claves con el objeto de precisar y dar cuenta de la veracidad de las investigaciones anteriores. A su vez, se contó con información cuantitativa sobre el desempeño de las exportaciones, que sirve de soporte para observar el desempeño de los diversos productos que forman parte de la oferta exportable de la provincia.

**3) Marco de Referencia para la expansión de los negocios de las pymes santafesinas**

En términos generales, puede decirse que Brasil es un país que ofrece un sinnúmero de oportunidades a la economía santafesina. El gran crecimiento y desarrollo de Brasil no sólo ha aumentado la riqueza de la población del vecino país, sino que ha significado también una enorme oportunidad para los países limítrofes de incrementar sus negocios. El efecto positivo del vecino país se traduce en una demanda que consume cada vez más bienes, requiriendo mayor calidad y complejidad en los productos demandados. Por otra parte, Brasil produce cada vez más bienes con mayor valor agregado, demandando cada vez una mayor diversidad de insumos para sus diversos sectores productivos en crecimiento.

La Argentina, y en particular, los empresarios santafesinos, han sabido aprovechar la oportunidad económica originada en la mayor competitividad cambiaria del país luego de la salida de la convertibilidad. Esto ha puesto de relieve que dichos empresarios –y puntualmente los que son pymes- trabajen con un nuevo horizonte en sus negocios en donde no solamente el mercado interno es el ámbito geográfico de sus transacciones, sino que ven en el mercado brasileño la posibilidad de aumentar sus volúmenes, generar más y mejores negocios, mejorar sus procesos productivos mediante la innovación de sus productos y gestión, constituyéndose en un proceso que permita incrementar la competitividad de sus empresas.

En este contexto, el aumento de la competitividad que posibilita el acceso a mercados más grandes y complejos tiene como consecuencia la creación de riqueza a nivel local y un mayor nivel de vida de los habitantes, redundando en mayor bienestar para las economías regionales.

Los negocios con Brasil se han expandido, diversificado y complejizado en la última década, y buena parte de ello tiene que ver con la posición y el peso relativo que ha tenido en el último tiempo. Dice Jorge Rodríguez Aparicio<sup>21</sup> que “el liderazgo de Brasil se explica por múltiples razones: tamaño, población, mercado”; liderazgo que se fue afianzando con la continuidad y consistencia de su política económica. En este sentido, y en contraposición de lo que usualmente se observa en la Argentina, “mientras en Brasil el sector privado responde a los estímulos del sector público y tiene un rol muy importante, en Argentina esa dinámica aun no se ha logrado”.

Brasil, por otra parte, mantiene un rol muy activo para con los productores locales. Se sabe que existe una política agresiva de parte del Estado de ofrecer grandes volúmenes de créditos para dinamizar el consumo y la producción. A su vez ello es complementado con una política exterior que apoya a sus exportadores, incentivando el comercio bilateral, mediante alianzas estratégicas con otras economías emergentes como India, Rusia y China. En este sentido, la continuidad de la política exterior es un factor clave que permite generar negocios sustentables.

Un jugador clave en el desarrollo productivo de Brasil es el BNDES, el cual “está otorgando créditos a las empresas que participan en el comercio exterior y aún aquellas que hacen inversiones en nuestro país, obtiene créditos para poder realizar su proyecto de internacionalización. El empresario argentino debe saber que tiene una enorme posibilidad de colocar sus productos en este enorme mercado, siempre que vayan a ofrecer el producto o servicio de empresas que tienen que ser viables, tener clara su estructura de costos, envases actualizados, el registro de su marca y el flete más conveniente; advirtiendo que en un país tan enorme hay diferencias regionales importantes”.

Como consecuencia de todo lo anterior, “Brasil está teniendo un paulatino aumento de las clases medias, mayor movilidad social, con un notable incremento en la calidad de vida de varios millones de personas, a pesar de problemas estructurales de muy difícil solución, que implica un aumento enorme de toda la demanda de alimentos y productos y servicios de consumo masivo”.

## **2.1) Principales variables que afectan las importaciones brasileñas**

*Brasil en la última década: alcances sociales y económicos.*

De la mano de una inflación que no supera el dígito, el poder adquisitivo del brasileño medio se incrementó fuertemente durante el gobierno de *Lula*, provocando un *boom* de consumo. El crecimiento promedio del país en los últimos cinco años ronda el 6% y se ha convertido en el primer exportador y productor de carne y soja del mundo. Desde 2008, obtuvo la calificación de *investment grade* y hoy atrae inversiones de todo el mundo.

Durante los dos mandatos consecutivos de *Lula*, más de 20 millones de brasileños salieron de la pobreza y otros 30 millones ascendieron a la clase media, que hoy comprende el 53% de la población. La brecha entre ricos y pobres también registró una importante mejora, si bien Brasil no ha logrado aún bajarse de la lista de los diez países más desiguales del mundo.

La clase media brasileña es el motor del consumo interno de Brasil y cada vez tiene más integrantes en su seno. Según la Fundación Getúlio Vargas, el 50% de la población (91 millones de personas) integra hoy la clase media de Brasil, con ingresos de entre US\$ 586 y US\$ 2.530 mensuales. Cuando asumió *Lula*, la clase media estaba integrada por 64 millones de personas, el 37% de la población. Aún así, la desigualdad estructural –uno de los grandes problemas del país– es aún muy grande, y más de 70 millones de personas están por debajo de la línea de pobreza.

---

<sup>21</sup> Presidente Cámara de Comercio Argentino-Brasileña. Las opiniones vertidas por el Dr. Rodríguez Aparicio y citadas en este documento están presentes en “Los negocios del futuro – Un radar de oportunidades – 3º edición: Brasil”, Fundación Export-Ar, 2009.

Las medidas sociales del gobierno, junto con la mejora del salario mínimo y el control de la inflación, fomentaron una significativa reducción de la pobreza, que pasó del 35,8% de la población en 2003 a 21,4% de la población en 2009, según cifras de la consultora abeceb.com. También cayó en cuatro puntos el nivel de desempleo, del 11,6% de desocupación en 2003 a 7,4% en el primer trimestre de 2010.

La expansión local e internacional de las empresas brasileñas tiene el apoyo permanente del Estado, mediante el BNDES, que ofrece apoyo financiero a empresas de todos los tamaños. Para recibir créditos, las compañías tienen que probar que promoverán la innovación, el desarrollo local y el cuidado del medio ambiente. Durante los gobiernos de *Lula*, el BNDES pasó de prestar R\$ 35.100 millones en 2003, a R\$ a 137.400 millones en 2009. En un claro apoyo a los sectores que considera estratégicos para la economía brasileña, la cartera de créditos del banco se reparte entre el sector infraestructura, que recibió este año un 39% de préstamos, seguías por el sector industrial (33%), los servicios (20%) y el agro (8%).

A manera de comparación, en el cuadro adjunto se muestra la evolución de los créditos domésticos en moneda local como porcentaje del PBI. Observar que mientras en Argentina el crecimiento de los créditos no acompañó al del PBI, en Brasil se verificó todo lo contrario. Mientras en el IV trimestre de 2003 los créditos en moneda nacional representaban el 23,7% del PBI, en la actualidad es del 43,8%, mientras que en Argentina es de 17% y 12,7%, respectivamente.

#### Créditos en moneda local como porcentaje del PBI

	Argentina	Brasil
IV trim. 2003	17,0%	23,7%
IV trim. 2004	15,6%	24,7%
IV trim. 2005	14,7%	27,3%
IV trim. 2006	14,7%	30,1%
IV trim. 2007	14,6%	34,5%
IV trim. 2008	14,4%	39,9%
IV trim. 2009	13,9%	43,1%
II trim. 2010	12,7%	43,8%

Fuente: abeceb.com

*Lula* consiguió mejoras espectaculares en el ámbito de la política agropecuaria, dice Andrés López, economista de la UBA. Brasil se ha convertido en una gran potencia agropecuaria, con frigoríficos propios en el sector –como JBS-Friboi, el principal frigorífico de carnes del mundo que en 2007 compró el argentino Swift-, mejoras en la producción de alimentos y una sostenida expansión exportadora de sus carnes, que se multiplicó por diez en una década. También se ubican en el haber brasileño el avance de sus empresas transnacionales como Odebrecht, Camargo Correa, Sadia, Gerdau y Petrobras.

Según estimaciones del Ministro de Agricultura y Ganadería de Brasil, la producción del campo brasileño alcanzará las 147 millones de toneladas, cuando en Argentina se esperan 94 millones. A esto se agrega, que no solo el presente es promisorio para Brasil sino que la potencialidad de cultivo de sus tierras es 10 veces mayor a las 50,7

millones de hectáreas hoy cultivadas, según datos de la FAO. En cambio, se prevé que las tierras argentinas tendrán una potencialidad de tan sólo tres veces más que las 27,2 millones de hectáreas anuales.

Según Ernesto Ambrosetti, economista de la Sociedad Rural Argentina, *“Brasil posee la visión de largo plazo de hacerse líder en la producción de los distintos ramos. Tiene política de Estado que va logrando a lo largo de los gobiernos (...). No era un jugador importante en el mercado de la carne o la soja, y ahora lo es. Quiere liderar el mercado mundial.*

En los últimos diez años Brasil aumentó su stock bovino en 45 millones de cabezas, ostentando unas 200 millones por año, lo que le permite ser el mayor exportador de carne del mundo. El liderazgo en el mercado de la carne se extiende al ámbito de la carne avícola y porcina, donde es primer exportador y tercer productor mundial de la primera y cuarto exportador de la segunda, según datos del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento de Brasil.

**¿Qué lugar ocupan en el mundo? Exportación (e) y Producción (p) de los principales commodities.**

	Argentina	Brasil
<b>Carne Vacuna (e)</b>	5°	1°
<b>Aceite y harina de soja (e)</b>	1°	2°
<b>Soja (p)</b>	3°	2°
<b>Maíz (e)</b>	2°	3°
<b>Leche (p)</b>	10°	6°

Fuente: “Guía para hacer negocios con Brasil”, El Cronista.

Con su décima posición mundial, la producción de leche argentina también encontró su techo en los últimos años, que se encuentra alrededor de los 10.000 millones de litros. Por su parte, el país vecino produce unos 30.000 millones de litros anuales y es hoy el sexto productor global detrás de la Unión Europea, Estados Unidos, India, China y Rusia. Hace ya cinco años que el mayor productor de leche de la región se transformó, por primera vez, en un exportador neto de productos lácteos.

Al igual que con la carne y la leche, la soja es muy importante en Brasil. Es el segundo productor mundial de este grano, con la Argentina en el tercer puesto. Para el Ministerio de Agricultura de Estados Unidos, en 10 años Brasil exportará 2,6 veces más de soja que la Argentina y alcanzará las 37 millones de toneladas métricas. Las proyecciones indican también que Brasil será siendo un fuerte importador de trigo.

**Proyecciones de Comercio Exterior - Cultivos y Carnes.**

Millones de Tn. Métricas		2010/11	2011/12	2012/13	2019/20
<b>Soja</b>	Argentina (expo)	12,4	12,9	13,2	14,0
	Brasil (expo)	26,2	27,0	27,9	37,2
<b>Aceite de Soja</b>	Argentina (expo)	5,5	5,7	6,0	8,0
	Brasil (expo)	1,5	1,6	1,6	2,3
<b>Maíz</b>	Argentina (expo)	11,4	11,9	12,0	14,7
	Brasil (expo)	6,0	5,6	5,3	6,5
<b>Trigo</b>	Argentina (expo)	7,0	8,0	8,5	9,9
	Brasil (impo)	6,7	6,7	6,6	6,9
Miles de Tn. Métricas		2010	2011	2012	2019
<b>Carne</b>	Argentina (expo)	390	342	435	612,0
<b>Vacuna</b>	Brasil (expo)	1870	2063	2134	2382

Fuente: Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA).

### *La coyuntura productiva de Brasil*

Como se mencionaba anteriormente, la economía brasileña ha experimentado un crecimiento sostenido, en el cual el Producto Bruto Interno se incrementó durante más de diez años, con excepción del año 2009, donde hubo una interrupción debido a la crisis internacional. Este proceso de expansión, generó derrames positivo hacia el resto del mundo, con aumentos en las importaciones que pasaron de 73.5 millones de dólares en el año 2005 a 173.2 millones de dólares en 2008, beneficiando a países como la Argentina. Este impulso ha supuesto una fuerte intervención del Estado mediante una política industrial que incluyó tanto acciones específicas en algunos sectores productivos de la economía, como así también acciones transversales a los sectores económicos como son las mejoras en infraestructura que posibilitan un aumento en la productividad global de la economía, como por ejemplo el Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC)<sup>22</sup>.

En el este contexto, el sector primario ha sido un *driver* muy importante para el crecimiento de la demanda global brasileña. Brasil es el tercer exportador mundial de productos agrícolas, el mayor productor mundial de café, jugo de naranja y azúcar, el segundo mayor productor de soja y el principal exportador de dicha oleaginosa, con otros cultivos relevantes que han crecido fuertemente como maíz, tabaco, frutas tropicales, trigo, cacao y arroz. El principal reto del sector primario brasileño es mantener el ritmo de modernización, y expandirlo a todas las escalas de producción, desarrollando la agricultura de pequeña explotación que todavía sufre problemas de escasa capitalización y mecanización y difícil acceso a los mercados nacionales e internacionales.

Brasil es también el segundo mayor productor mundial de carne vacuna, el tercero de carne de pollo y el primer exportador mundial de estos productos, pero con una problemática un tanto diferente al sector agrícola, derivado de la baja productividad del sector debido al carácter extensivo de las explotaciones.

Actualmente el sector industrial tiene un peso importante en la economía (23% del PBI) y registra tasas de crecimiento cercanas al 5% promedio anual. Así, en el sector secundario, las industrias de base (la industria siderúrgica es una de las más tradicionales; Brasil es hoy el décimo productor mundial de acero y el primero de Latinoamérica) están sólidamente establecidas, acompañadas por sectores muy dinámicos como el cuero, calzado (donde Brasil es el quinto exportador mundial), la construcción, la mecánica, la química, la electrónica, y sobre todo la automotriz.

Según estimación de la Organización Internacional de Fabricantes de Automóviles (OICA), en el mediano plazo los mercados emergentes comprarán más autos que las

<sup>22</sup> Véase en el Anexo II del presente informe un detalle del PAC.

economías desarrolladas. Por otra parte, en el comercio exterior de automóviles, los principales socios de Brasil siguen siendo Argentina y México, países con los cuales se tiene un acuerdo de libre comercio. No obstante, ante la previsible ralentización de las exportaciones del sector –debido principalmente a la revalorización del real- la industria brasileña está demandando al Estado políticas específicas que eviten el deterioro del sector.

La industria agroalimentaria y textil son las más antiguas de Brasil, y representan 4% y 3% respectivamente del PBI. Las mismas se encuentran necesitadas de inversión para modernización de equipos. Este hecho, unido a su fuerte potencial, ha incentivado la entrada en el mercado de grandes empresas multinacionales extranjeras sobretodo en la industria agroalimentaria. Otro sector con un alto dinamismo en los últimos tiempos, e impulsado por la coyuntura internacional de alta demanda y precios de *commodities* minerales, la industria minera de Brasil vive un momento óptimo: el país es el primer exportador mundial de mineral de hierro y niobio (elemento empleado en la industria electrónica para la fabricación de *chips* y plaquetas).

En lo referente a industria energética, los avances no han sido menos que espectaculares. Hoy el país cuenta con reservas de petróleo y gas natural que no han dejado de aumentar en los últimos años. El descubrimiento anunciado por el gobierno a finales de 2007 de un mega campo de petróleo y gas podría elevar, al menos, entre un 40 y 55% las reservas nacionales, lo que situaría en el mediano plazo como uno de los diez más grandes exportadores mundiales de petróleo, y sin incluir los nuevos descubrimientos anunciados a mediados de 2010. Esta nueva configuración ha modificado sustancialmente la matriz energética del país, en la que se cuenta con un uso creciente del gas natural para el uso en industrias, generación eléctrica y como gas natural vehicular, generando esto último una importante demanda derivada de tubos GNC, surtidores y equipamiento para estaciones de servicio GNC, entre otros implementos.

Otros sectores manufactureros son de destacar por su gran contribución al producto industrial, entre ellos: construcción, muebles, juguetes, alimentos, explotación papelera, y fabricaciones navales y aeronáuticas, productos químicos y material electrónico y equipamiento de comunicaciones. Todas ellas se encuentran en un proceso de modernización y adaptación al entorno cada vez más competitivo.

En el ámbito del comercio exterior, tanto las importaciones como las exportaciones, tienen aún gran potencial de crecimiento. Se erige como política externa una búsqueda activa de la diversificación geográfica de sus socios comerciales. En general, las importaciones están estrechamente relacionada con la inversión productiva. Por ejemplo, en el año 2008 casi la mitad de ellas (48%) se correspondió a materias primas y productos semimanufacturados, seguidos de los bienes de capital (21%), petróleo y lubricantes (18%), y finalmente bienes de consumo (13%). En este sentido, es de destacar el peso que China está ganando como socio comercial. Desde principios de la década, el volumen comercializado bilateralmente entre los dos países

***Recuadro 2.2: Exportaciones a Brasil de Rafaela y Región.***

Las exportaciones de la provincia de Santa Fe durante 2009 se elevaron hasta los U\$S 950 millones. La ciudad de Rafaela y zona de influencia contribuyó con el 8% de ese total, según información provista por la Cámara de Comercio Exterior de Rafaela. De esta manera el monto exportado a Brasil por dicha región alcanzó los U\$S 72.5 millones en el último año. Esto representa una caída del 22% en relación al monto total exportado en 2008, lo cual es indicador del fuerte impacto que tuvo la crisis internacional. No obstante, cuando se compara 2007-2009 se observa que las exportaciones aumentaron 160%, impulsadas básicamente por los mayores envíos en el rubro de productos lácteos. De las exportaciones de la región mencionada, las ventas a Brasil de alimentos ocupan el tercer lugar, detrás de Venezuela y Argelia, totalizando U\$S 55.2 millones en 2009. Finalmente, en la categoría de autopartes, Brasil es el principal destino de las exportaciones de la región, con un total vendido a dicho mercado de U\$S 16.3 millones.

se ha multiplicado por diez, principalmente en las áreas de producción agrícola y materias primas. El potencial de crecimiento es aún mayor sobre todo en sectores como ciencia, tecnología, agricultura y recursos naturales. Por su parte, los principales rubros exportados de Argentina hacia Brasil (en el año 2008) fueron los vehículos automotores terrestres (25% del total importado), naftas (10%) y trigo (9%).

#### **4) Las pymex santafesinas ante el mercado brasileño**

Tal como se ha podido apreciar, Brasil es un mercado muy dinámico que potencialmente demanda casi la totalidad de productos que componen la oferta productiva de las pymex santafesinas. En ese sentido, se torna difícil precisar cuál será el sector exportador santafesino con mayor auge en los próximos años, si bien es posible determinar algunos patrones de comportamiento futuro. La información cualitativa obtenida por medio de consultas a los diversos actores más relevantes, como así también la información de diversos estudios arroja datos alentadores sobre la situación de comercio exterior para las pymes argentinas que se focalizan en el mercado brasileño.

En ese sentido, por ejemplo, un informe reciente de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios Brasil-Argentina del Estado de Paraná<sup>23</sup> augura que “los trabajos de inteligencia comercial indican que los sectores con mejores perspectivas comerciales son, entre otros: el sector alimenticio (carne y pescados, lácteos, frutas, legumbres, aceite de oliva, etc); vinos finos; autopartes; GNC; máquinas herramientas; equipamiento y componentes eléctricos; maquinaria para la industria de la alimentación; sector cosmético y perfumería; materiales para la construcción; maderas; sector textil y cueros; software y servicios informáticos; plásticos y sus manufacturas y sector químico”.

Por su parte, en un informe Fundación Exportar sugiere que entre los segmentos más prometedores para la exportación de productos argentinos se encuentran, entre otros, equipamiento agrícola, de software, de comercio electrónico, hardware, equipamiento médico y de productos farmacéuticos.

Por otra parte, algunos artículos periodísticos precisan que “los sectores más buscados son los relacionados con producción de textiles, bebidas, lácteos, equipos de gas natural vehicular y siderurgia, siendo Santa Catarina, Curitiba, Mato Grosso y los cordones industriales de San Pablo, las regiones que buscan más inversiones”<sup>24</sup>

Esta realidad de Brasil como un mercado de amplias oportunidades ha generado que muchas firmas argentinas hayan comenzado su proceso productivo en Brasil. En efecto: según datos de la consultora internacional Center Group, actualmente hay casi 400 empresas argentinas con un pie puesto en Brasil. Mediante la apertura de representaciones comerciales, buscan poder explorar de manera más agresiva ese mercado y obtener una tajada del fenómeno económico y comercial que comenzó a vivir ese país. Se destacan oportunidades en el rubro alimenticio y de insumos industriales, precisamente en las ramas metalúrgicas y plásticas<sup>25</sup>.

### **3) ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES POR SECTORES**

La idea de esta sección es presentar un panorama global y particular de sectores y/o productos con alto potencial de aumento de ventas en Brasil, según diversos informes realizados, entre otros, por la Cancillería e Instituciones Oficiales de Brasil, como así también por información brindada por actores vinculados al comercio exterior santafesino y brasileño. El análisis presente se expondrá por grandes grupos de productos, vale decir, se analizarán oportunidades en productos tradicionales como así también en productos con alta demanda potencial (alta posibilidad de inserción).

---

<sup>23</sup> Véase

<sup>24</sup> Véase

<sup>25</sup> Véase

---

Cuando se habla de oportunidades no se distingue si son oportunidades de exportación o radicación física en Brasil para producir, es decir, se analizan sectores y/o productos o servicios con potencial de incrementar sus ventas, con prescindencia del modo en que la venta se hará (si se exporta, si la empresa santafesina forma un *joint venture* con una firma local brasilera, etc.).

En este sentido, el informe tampoco busca dirimir sobre la política industrial de Brasil en relación al incentivo de ciertos sectores para su radicación en el vecino país. Sabido es que los estados de Brasil se encuentran otorgando incentivos fiscales para que las pymes industriales argentinas produzcan allí, estrategia que se plasma en invitaciones directas, en misiones comerciales, entre otros métodos.

La base para el análisis presente se tomó a partir de informes realizados por la Cancillería Argentina, mediante sus diversos órganos de inteligencia comercial, cámaras argentinas, como así también se emplearon informaciones provenientes de instituciones brasileras, publicaciones especializadas en comercio exterior, páginas web de consultoras, entre otros.

### **3.1) Oportunidades en Sectores tradicionales e incipientes**

#### **3.1.1) Autopartes<sup>26</sup>**

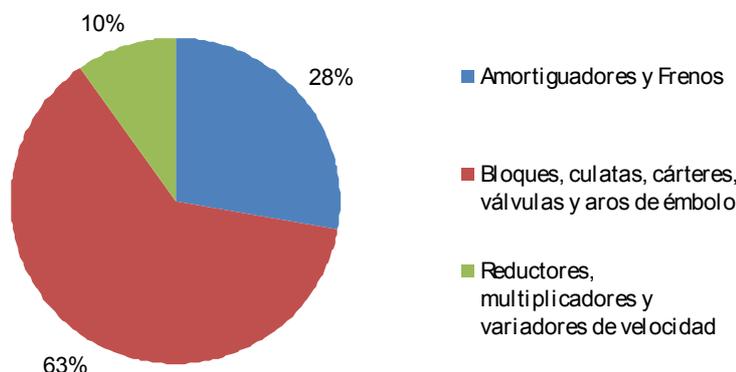
En el año 2007, Brasil importó autopartes por valor de U\$S 677 millones, sobre un total de importaciones mundiales de U\$S 40.000 millones, mientras que en 2003 había sido poco más de 300 millones, con lo cual entre 2007-2003 dicho rubro de importación fue muy dinámico, aumentando 125%. Del total, se corresponden U\$S 509 millones a la partida 8409.91 (partes de motores para industria automotriz); y U\$S 65 millones a la partida 8511.40 (motores de arranque). Del total importado, en el 2007 más de 200 millones provenían de Japón (principal proveedor) y luego en importancia venía Argentina con U\$S 82 millones vendidos.

La principal provincia proveedora de autopartes de dicho mercado fue Santa Fe, con un total enviado de U\$S 46.4 millones en 2007, multiplicando por tres el valor exportado en 2003 (U\$S 15.2 millones); la siguió en importancia la provincia de Córdoba con U\$S 37.2 millones. Notar la importancia de este subsector para Brasil: Santa Fe participaba de un 45% de las importaciones totales del país de autopartes.

Este sector exportador santafesino está compuesto por una importante masa crítica de pymes, que realizan exportaciones de alto valor agregado, y que gozan de una alta protección gracias al AEC. Las exportaciones de este rubro se corresponde a productos incluidos en el Capítulo 84 y en el 87. Las pymes santafesinas aquí incluidas exportan básicamente partes, como ser válvulas, aros de émbolo; reductores, multiplicadores y variadores de velocidad, y amortiguadores. Durante el 2009, las exportaciones a Brasil por parte de pymes santafesinas de estos productos incluidos en este segmento alcanzaron los U\$S 51.5 millones, de los cuales aproximadamente, el 63% correspondía a exportaciones de bloques, culatas, cárteres, válvulas y aros de émbolo. Provincia, el 28% amortiguadores y frenos, y el resto reductores, multiplicadores y variadores de velocidad.

---

<sup>26</sup> Fuente: "Informe Export-Ar, número 34". Disponible en <http://www.exportar.org.ar/>.

**Gráfico 1: Exportaciones de Autopartes de Santa Fe a Brasil. Año 2009**

### 3.1.2) Maquinaria Agrícola<sup>27</sup>

Este sector muestra un enorme potencial para que las pymes santafesinas incrementen sus ventas a Brasil y un vastísimo campo para que numerosas empresas del sector se radiquen en dicho país.

La fabricación de maquinarias agrícolas ha crecido rápidamente en Brasil, a partir de grandes firmas multinacionales que han comenzado a producir en dicho país a partir de su sostenida expansión de la frontera agrícola, que derivó en una mayor modernización en las tareas agropecuarias. Esto generó una industria de maquinaria agrícola en Brasil cuyo horizonte de comercialización no sólo se orientó al mercado interno. Hoy en día está fuertemente impulsada no solamente por la creciente demanda derivada de la expansión agrícola sino que también el crédito en Brasil ofrece condiciones óptimas para la compra de maquinaria agrícola con plazos y tasas excepcionales. En el Anexo I se realiza una comparativa de condiciones crediticias para comprar de maquinaria agrícola en Argentina y Brasil.

Por otra parte, en estudio de la Fundación Exportar, daba cuenta que de la partida 8479.89 (máquinas y aparatos mecánicos con función propia), Brasil ha sido uno de los principales importadores mundiales, con un total de U\$S 440 millones importados de esta partida, cuando en 2003 había alcanzado los U\$S 249.2 millones.

A su vez, Brasil es un importante exportador de maquinaria agrícola; mientras en 2003 exportaba U\$S 622.7 millones, en el año 2007 dicho monto alcanzó los U\$S 1.522 millones, representando un 3% del mercado mundial de exportaciones. Los principales productos que exportó el vecino país fueron tractores, cosechadoras, trilladoras, sembradoras. En este caso, fueron los tractores la principal exportación de Brasil, con un alto dinamismo: mientras en 2003 exportó U\$S 302 millones se incrementó a U\$S 623 millones en 2007.

Brasil es el principal proveedor de países con alta demanda de maquinarias agrícolas, como Venezuela y Uruguay. En el primero, las exportaciones de Brasil son cinco veces mas grandes que las que le realiza Argentina, mientras que en Uruguay, el doble.

<sup>27</sup> Fuente: "Plan de Promoción Sectorial – Maquinaria Agrícola", Fundación Export-Ar. Disponible en <http://www.exportar.org.ar/>.

El principal origen de las exportaciones de maquinaria agrícola es Santa Fe, con U\$S 43.3 millones exportados en 2007 (once veces más que en 2003), y con un total exportado del país de U\$S 70 millones.

Las importaciones de maquinarias agrícolas de Brasil en 2007 totalizó U\$S 36.6 millones, con incremento de 580% respecto de 2003. Las principales partidas importadas fueron: i) 8424.81, correspondiente a “Aparatos mecánicos para proyectar, dispersar o pulverizar materias líquidas o en polvo”, que representaron el 76% del total importado; y ii) 8436.10, correspondiente a “Máquinas y aparatos para preparar alimentos o piensos para animales”, con el 23%. De la partida i), Argentina fue el principal proveedor con U\$S 10.7 millones.

La principal ventaja que presenta Brasil como mercado de destino de exportaciones argentinas, son los beneficios que ofrecen los acuerdos comerciales signados con este Estado. En los últimos años el estado brasileño ha planteado una política firme para incrementar y fortalecer sus relaciones comerciales instando al libre comercio intrazona. Con ese objetivo ha instaurado un arancel del 0% para los bienes y servicios provenientes de los países miembros y un arancel externo común para terceros países.

### **3.1.3) Equipamiento para industria cárnica<sup>28</sup>**

Las exportaciones argentinas a Brasil de este rubro aumentaron de 12.8 millones en 2003 a 29.7 millones en el 2007, sobre un total exportado por el país de U\$S 66.8 millones (44% de participación). Los otros países en importancia fueron Chile, Uruguay, Perú, con U\$S 6, U\$S 3.7 y U\$S 2.7 millones respectivamente.

Los principales rubros exportados en el 2007 por el país fueron: 8418.99.00 (partes de refrigeradores, congeladores) que totalizó U\$S 13 millones; 8479 (máquinas y aparatos para la extracción o preparación de grasas o aceites vegetales fijos o animales) que destinó U\$S 11.7 millones.

Por su parte, Brasil importó U\$S 529 millones en el 2007 en concepto de equipamiento para industria cárnica. De dicho total U\$S 96 millones provinieron de Alemania (principal proveedor) y 29.7 de Argentina (quinto proveedor, principal de Latinoamérica). Los informes indican que es un mercado que en Brasil viene creciendo con un alto dinamismo, con importaciones que entre 2007-2003 se duplicaron. Además, Brasil ha sido el principal impulsor del crecimiento de dichas exportaciones de Argentina.

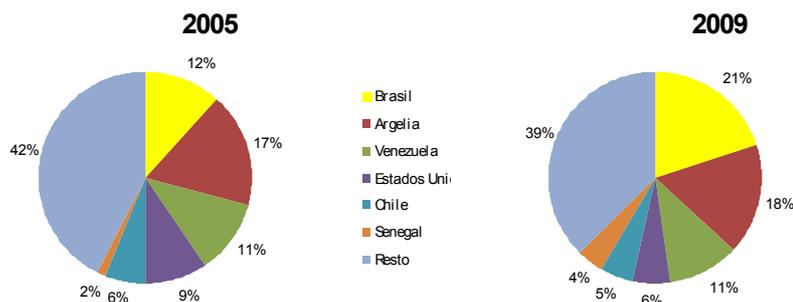
Las principales provincias exportadoras han sido Santa Fe con U\$S 25.5 millones en 2007 (U\$S 2 millones en 2003), seguida de Buenos Aires con U\$S 23.6 millones, participando con el 37% y 36% sobre el total exportado, respectivamente.

### **3.1.4) Productos Lácteos**

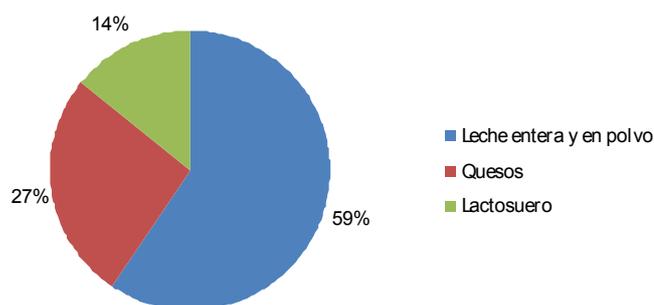
Otro de los sectores que presenta una importante oportunidad para continuar profundizando el intercambio de la provincia con Brasil es el sector lácteo. Según el Centro de Estudios Internacionales (CEI) perteneciente a la Cancillería argentina, en el año 2005 se exportó un total de U\$S 590.4 millones de productos lácteos, mientras que en el 2008 el total alcanzó los U\$S 779.7 millones, para caer a U\$S 623 millones en el 2009 producto de la crisis internacional. Las estadísticas de comercio exterior muestran que en el 2005 Brasil representaba el 12% de las ventas al exterior, mientras que en el 2009 la participación rondaba el 21%. Esto demostró que, mientras las exportaciones lácteas totales caían un 20% entre 2008-2009, las destinadas al socio comercial lo hacían en 8%, demostrando que son ventas más estables que el resto de los destinos.

---

<sup>28</sup> Fuente: “Plan de Promoción Sectorial – Equipamiento para la Industria Cárnica”, Fundación Export-Ar. Disponible en <http://www.exportar.org.ar/>.

**Gráfico 2: Principales destinos de las exportaciones lácteas de Argentina**

En el caso de la provincia de Santa Fe, durante 2009 la provincia exportó poco más de U\$S 50 millones de productos lácteos hacia dicho país. Tomando como base los capítulos de las partidas arancelarias, las exportaciones a Brasil del capítulo 4 (“Leche y Productos lácteos”) se ubican como el quinto producto en importancia para el comercio exterior de la provincia. El principal producto exportado es la leche (entera o en polvo) con el 59% de los envíos en el 2009, los quesos (27%), y finalmente el lactosuero (14%).

**Gráfico 3: Exportaciones de Lácteos de Santa Fe a Brasil. Año 2009.**

Como se puede ver en el análisis de los impuestos al comercio exterior que aplica Brasil<sup>29</sup>, el hecho de tener un AEC tan alto para el resto de los países extra zona garantiza una oportunidad de profundizar los negocios con Brasil por parte de las empresas santafesinas que integran el sector.

Lo anterior se suma a otras condiciones del mercado interno de Brasil, como el aumento en el consumo doméstico gracias al crecimiento de la clase media y la promoción de su consumo que se realiza. Esto se complementa con una oferta santafesina de lácteos con reconocida calidad y empresas que apuestan a la innovación del producto para ofrecer mayores alternativas de productos lácteos.

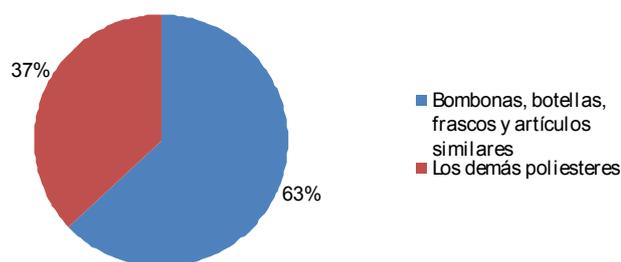
### 3.1.5) Plástico

Las exportaciones de Santa Fe a Brasil de Plástico y sus manufacturas (Capítulo 39 del NCM) totalizaron en el 2009 U\$S 8 millones, compuesta básicamente de envases

<sup>29</sup> Véase la sección de este Informe referido a los impuestos que aplica Brasil a la importación de productos intra y extra Mercosur.

(bombonas, botellas y frascos), y también de poliéster y sus derivados. Estas exportaciones son enteramente de empresas pymes ubicadas en su mayoría en la región sur de la provincia de Santa Fe.

**Gráfico 4: Exportaciones de Productos Plásticos de Santa Fe a Brasil. Año 2009.**



### 3.1.6) Sectores de Exportación Incipiente con amplio potencial

Por otra parte, existen sectores productivos de la economía santafesina, caracterizados por empresas pymes, que tienen un alto potencial para vender y profundizar sus relaciones comerciales con el vecino país, pero que están en una etapa incipiente de desarrollo de dicho mercado.

Según un informe de Fundación Export-Ar<sup>30</sup>, Brasil es el mercado mas grande de Sudamérica de equipamiento médico, no solo mayor productor sino importador. La industria comprende productos y servicios relacionados que incluyen: i) equipamiento y dispositivos médicos, ii) equipamiento y productos dentales, iii) equipos de diagnostico por imágenes y radiológicos, iv) equipamiento para laboratorios. Existen pocos fabricantes brasileños de productos médicos de última generación y de alta calidad, mientras ocurre una continua expansión del sistema de salud privado.

Por el lado de los productos farmacéuticos, vale destacar que Brasil es un gran importador de este rubro de productos, y donde buena parte de la expansión se debe al mayor consumo de la clase media. Cerca del 85% de las materias primas con las que se producen los genéricos son importadas, por lo que este es un rubro que ofrece posee amplias ventajas para insertar los productos de la provincia. Los productos farmacéuticos importados con mayor futuro de ventas son los anticonceptivos, medicamentos para la disfunción eréctil, contra el colesterol, para el control del peso, para la diabetes y otras medicinas destinadas a los tratamientos de enfermedades crónicas.

Asimismo, la información cualitativa relevada para este informe permitió identificar oportunidades en el ámbito de productos cosméticos, de los cuales el país exportó, en 2009, un monto total de U\$S 461.5 millones<sup>31</sup>, siendo Chile y Brasil los principales destinos con U\$S 125.1 millones y U\$S 120.8 millones exportados, respectivamente. Este sector presenta un alto dinamismo en su comercio exterior, incluyendo las ventas a Brasil: mientras el total exportado se incrementó 75% entre 2009-2005, las ventas destinadas al socio comercial lo hicieron en 172%.

Finalmente, otros de los productos que podría encontrar una mayor inserción en el mercado brasileño es el de los tubos GNC, habida cuenta que el mercado interno del gas natural vehicular está creciendo a partir del aumento del uso del gas en la matriz energética brasileña. En el año 2009, las exportaciones de pymes santafesinas a Brasil de la partida 7311 (Recipientes para gas comprimido o licuado) alcanzaron los U\$S 3.3 millones.

<sup>30</sup> "Los negocios del futuro – Un radar de oportunidades – 3º edición: Brasil", Fundación Export-Ar, 2009.

<sup>31</sup> Incluyendo productos cosméticos, de higiene y perfumería. Fuente: Centro de Estudios Internacionales (CEI).

## **Anexo I: Planes de financiación (plazos, tasas) compra de maquinarias agrícolas en Brasil y en Argentina.**

### **JOHN DEERE ARGENTINA**

Esta empresa ofrece cuatro alternativas para la adquisición de maquinaria agrícola:

#### 1) Plan de Ahorro Previo

Programa realizado conjuntamente con el Nuevo Banco de Santa Fe e Interplan S.A. Ofrece 5 años de plazo, con cuotas trimestrales sin intereses (20 cuotas), sin derechos de suscripción y adjudicación ni gastos de administración. El valor de la cuota se fija en función del precio de lista del producto dividido la cantidad de cuotas del plan sumado el seguro de vida y son actualizables en función al precio del producto.

#### 2) Plan Canje

Este es un mecanismo de pago simple y directo por medio del cual el cliente paga el precio al contado del bien a adquirirse con la entrega directa de cereal, el cual puede ser de cualquier tipo, soja, trigo, girasol, maíz, etc. De esta manera, no existe la necesidad de tener que vender el cereal y cobrarlo, para luego adquirir el producto. Cabe aclarar también que pueden realizarse canjes parciales, por lo cual solo se abona con cereal un porcentaje del costo del producto.

#### 3) John Deere Credit

Entre las alternativas ofrecidas para la adquisición de maquinaria nueva o usada existen:

- *Créditos Prendarios:* Para la compra de maquinaria nueva puede optarse por un crédito prendario en dólares o pesos. En ambos casos, los planes son de hasta 48 meses de financiación, con cuotas semestrales ajustables a los ciclos productivos, tasa fija decreciente en función del plazo y precancelación sin cargo, alcanzando un monto a financiarse de hasta el 70% del valor de la maquinaria (neto de IVA), en el caso del crédito en dólares y hasta el 80% del valor de la maquinaria (neto de IVA), en el caso contrario.
- *Leasing:* Es también una herramienta para la compra de maquinaria nueva, pudiendo hacerlo en dólares o pesos, con contratos a 49 meses de plazo, cuyo canon inicial es del 20/25% (mínimo) según la moneda del contrato, con cánones semestrales como máximo, tasa fija y opción de compra del 5% del valor del equipo.

#### 4) Acuerdos bancarios

En el primer caso, la *Tarjeta Agro Nación*, que tiene una validez hasta el 31 de Diciembre de 2010, permite adquirir maquinaria, repuestos y lubricantes en todos los concesionarios oficiales adheridos, con una financiación de 180 días al 0% de interés, pudiéndose además abonar las compras según el ciclo productivo de la actividad, adecuando los propios vencimientos según la conveniencia. Cabe resaltar que al momento de abonar el resumen de cuenta, puede optarse por un pago mínimo para continuar financiando el saldo restante, ampliando aún más el plazo de pago.

Respecto de la *Tarjeta Galicia Rural*, la validez es hasta el 30 de Septiembre de 2010, y también permite la compra de los artículos citados anteriormente, pero con una financiación de 150 días al 0% de interés. En este caso, se logra adecuar el pago mínimo al ciclo productivo y optar por el porcentaje y período más conveniente para abonarlo, además de realizar pagos parciales, sin necesidad de esperar al vencimiento. El mismo es el caso de la *Tarjeta Visa Agro Banco Francés*, *Tarjeta Santander Río Agro* y *Tarjeta Patagonia Agro*, las tres con validez hasta el 31 de Diciembre de 2010.

Por último, la *Tarjeta Visa Santa Fe Agro*, pudiendo ser utilizada hasta el 31 de Diciembre de 2010, permite las compras de los mismos artículos, pero en 9 cuotas

---

mensuales sin interés y con un 5% de bonificación. Es posible además financiar sus compras adaptando el plazo de pago a las reales necesidades de su explotación, hasta 365 días de plazo.

### **MASSEY FERGUSON ARGENTINA**

Para que los clientes puedan adquirir equipos de esta marca, la empresa brinda ciertas alternativas para lograr máxima velocidad de respuesta en la resolución de créditos, costos financieros competitivos, planes de financiamiento a medida, modalidades de pago ajustables a los ciclos productivos y facilidad para los trámites ya que toda la documentación se gestiona en su concesionario Massey Ferguson.

#### *1) Créditos Prendarios*

Utilizados para la compra de un nuevo Tractor, Cosechadora, Pulverizadora o Rotoenfardadora y con el fin de proporcionar un mejor servicio al cliente, es financiado hasta un 70% con garantía prendaria sobre la maquinaria adquirida hasta 48 meses de plazo con tasa fija en dólares o pesos o tasa variable en pesos, y amortización de capital y pago de intereses en forma semestral.

#### *2) Planes de financiación con tasa bonificada*

En este caso, sin intervención de ningún banco y con el sistema de scoring de Agco Capital, se puede adquirir cualquier tractor de la línea 6400. Los planes son desde 24 a 48 meses de financiación, hasta el 79% del valor de la factura, con tasa de interés fija en dólares de 9.9%.

También es posible la adquisición de la cosechadora 9895, clase VIII a través de diversos planes de financiación como ser, por ejemplo, hasta 60 meses, hasta el 70% del valor de factura, tasa de interés fija en dólares 13.5% anual.

#### *3) Leasing*

Esta herramienta permite la depreciación acelerada en Ganancias, el no pago de Ganancia Mínima Presunta hasta la adquisición del bien y la dosificación del IVA durante el contrato respectivo. A los fines de la determinación de ganancias, el dador deberá considerar el costo computable, deduciendo el capital recuperado. Además, los bienes que se amortizan habitualmente en 5 años a los fines impositivos puede hacerse en tres. Esta herramienta permite no inmovilizar todo el dinero en el capital de trabajo, comprando el bien y pagándolo mientras se usa, con derecho a la opción de compra.

#### *4) Convenios Bancarios*

La empresa cuenta además con convenios con los Bancos Nación, Credicoop, Francés, Galicia y Provincia.

### **Massey Ferguson Brasil**<sup>32</sup>

Finame PSI y Finame Agrícola PSI son modalidades de financiamiento, a través de líneas de crédito del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social - BNDES, para adquisición de máquinas y equipos nuevos.

La gran diferencia de estas líneas de crédito es la tasa de 5,5% anual (en R\$).

#### *1) Finame PSI*

-Porcentaje financiado: Tractores, Cosechadoras, Retroexcavadoras e Implementos Massey hasta el 90%, Demás Implementos hasta el 70%.

<sup>32</sup> [http://www.bancodll.com.br/massey/finame\\_psi](http://www.bancodll.com.br/massey/finame_psi)

-Plazos: Retroexcavadoras hasta 60 meses, tractores e implementos Massey hasta 72 meses, Cosechadoras hasta 96 meses, demás implementos hasta 60 meses, conforme a la política de crédito.

-Valor financiado: Mínimo R\$ 10.000

-Carencia: Hasta 6 meses para Retroexcavadoras, hasta 12 meses para Tractores e Implementos, hasta 18 meses para Cosechadoras.

-Intereses: Vencimientos trimestrales en el período de carencia.

-Formas de Pago: Mensual

-Tasa: 5,5% anual.

2) *FINAME Agrícola PSI* (productores rurales, personas físicas o jurídicas)

-Tipo de equipo: Tractores, Cosechadoras e implementos. Equipos nuevos.

-Porcentaje financiado: Tractores, Cosechadoras, e Implementos Massey hasta el 90%, Demás Implementos hasta el 70%.

-Plazos: Tractores e implementos Massey hasta 72 meses, Cosechadoras hasta 96 meses, demás implementos hasta 60 meses, conforme a la política de crédito.

-Valor financiado: Mínimo R\$ 10.000

-Carencia: Hasta 12 meses para Tractores e Implementos, hasta 18 meses para Cosechadoras.

-Intereses: Vencimientos semestrales o anuales cuando la carencia sea mayor que la amortización.

-Formas de Pago: Mensual, semestral o anual.

-Tasa: 5,5% anual.

### **Agco Allis Argentina**<sup>33</sup>

Ofrece financiamiento para la adquisición de toda la línea de maquinaria agrícola, incluyendo tractores, cosechadoras, rotoenfardadoras y otros implementos.

A través de las distintas alternativas presentadas posteriormente, se trata de brindar soluciones crediticias ágiles, competitivas y basadas en el beneficio mutuo.

#### *1) Plan Canje Cereal*

Herramienta muy útil en cuanto a ahorro de manipulación de dinero, utilización del total de IVA, menor costo de comisiones, no pago de impuesto al cheque, aprovechamiento de los precios al contado de los equipos a adquirir, menores transacciones de venta de cereal y compra posterior del bien, etc.

#### *2) Crédito Prendario*

El crédito prendario existente en pesos para la adquisición de maquinaria nueva es de hasta el 70% del valor del bien con el IVA incluido, por un plazo de hasta 48 meses con cuotas mensuales, interés sobre saldo y tasa en pesos o dólares según la circular vigente.

#### *3) Leasing*

Presenta las mismas características mencionadas anteriormente en el caso de Massey Ferguson.

### **Agco Allis Brasil**<sup>34</sup>

<sup>33</sup> <http://www.agcoallis.com.ar/Financiacion.aspx>

<sup>34</sup> [http://www.bancodll.com.br/massey/credito\\_agro\\_](http://www.bancodll.com.br/massey/credito_agro_)

Existen dos tipos de Créditos directos al consumidor, Crédito AGRO+ y el Crédito AGRO+ Reformas, para la adquisición de maquinas y equipos agrícolas, entre otras cosas.

Crédito AGRO+ (personas físicas o jurídicas)

-Tipo de equipo: Tractores y Cosechadoras nuevos o usados, implementos nuevos y equipos importados producidos por AGCO.

-Año del equipo: Máximo es de 18 años de fabricación, incluyendo el plazo del contrato de financiamiento.

-Porcentaje financiado: equipos nuevos, hasta el 90% y usados hasta 80%.

-Plazos: mínimo 1 mes, y máximo 48 meses.

-Valor financiado: mínimo R\$ 10.000

-Carencia: Hasta 6 meses.

-Formas de Pago: Mensual, bimestral, trimestral, cuatrimestral, semestral o anual.

-Tasa: prefijada.

Crédito AGRO+ Reformas (productores rurales: personas físicas o jurídicas)

-Tipo de equipo: Tractores y Cosechadoras.

-Año del equipo: Máximo es de 18 años de fabricación, incluyendo el plazo del contrato de financiamiento.

-Porcentaje financiado: hasta el 90% del valor de la reforma. Respecto de las piezas, el mínimo es del 70% y respecto de los servicios de hasta el 30%.

-Plazos: mínimo 1 mes y máximo 36 meses.

-Valor financiado: mínimo R\$ 5.000 y máximo de R\$ 40.000.

-Carencia: no existe.

-Formas de Pago: mensual, bimestral, trimestral, cuatrimestral, semestral.

-Tasa: prefijada.

**Anexo II: Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC).**

El gobierno brasileño puso en marcha en 2007 el llamado "Programa de Aceleración del Crecimiento", en adelante PAC, con finalización prevista para 2010 y que comprendió un ambicioso y complejo plan de inversiones en infraestructuras, el cual, junto a medidas económicas de estímulo a la concesión de créditos, a la creación de un marco de inversiones adecuado y a la disminución de la carga tributaria en sectores considerados claves para la economía del país (bienes de equipo, construcción civil y otros), se esperó que contribuya a impulsar el crecimiento de la economía brasileña en un marco caracterizado por la eliminación de obstáculos de carácter burocrático, administrativo, e institucional.

En el PAC, se pudieron distinguir las siguientes grandes áreas de intervención:

*1) Inversión En Infraestructuras Y Entorno Social*

El PAC tuvo como uno de sus objetivos la recuperación de la infraestructura logística (carreteras, ferrocarriles, puertos, aeropuertos y transportes fluviales); energética (generación y transmisión de energía eléctrica, petróleo, gas natural y combustibles renovables); social y urbana (saneamiento, vivienda, transporte urbano, energía eléctrica y recursos hídricos) y el fomento del desarrollo económico.

El PAC comprendió asimismo la financiación de la construcción, adecuación, duplicación y recuperación de aproximadamente 42 mil kilómetros de carreteras, 2.5 mil kilómetros de ferrocarriles, la ampliación de 12 puertos y 20 aeropuertos, el

---

incremento en 12.386 MW de la capacidad de producción de energía eléctrica, la construcción de 13.826 kilómetros de líneas de transmisión, la instalación de cuatro nuevas unidades de refino o petroquímicas, la construcción de 4.526 kilómetros de gasoductos, la instalación de 46 nuevas fabricas de producción de biodiesel y 77 fabricas de etanol. Además de ello, el PAC también contempló la ampliación de la red de metro en las grandes ciudades.

En cuanto al entorno social, el PAC apostó por la mejora de la vivienda para aproximadamente 4 millones de familias, así como proporcionó servicios de saneamiento básico e infraestructura hídrica a los hogares de 23,8 millones de brasileños que hasta ahora no habían tenido acceso a ellos.

### *2) Medidas Para Estimular La Concesión De Crédito Y La Financiación*

El PAC contempló el aumento del crédito mediante la concesión de R\$ 5.200 millones a la Caja Económica Federal (Ley 11.485/2007) y el aumento del crédito público (Resolución CMN 3.437 y 3.438, de 22/1/2007), además de otras medidas para el fomento de la ejecución de obras de infraestructura.

Por otra parte, destacan, en el ámbito del PAC, la creación del Fondo de Inversión do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço-FI-FGTS (Fondo de Inversiones del Fondo de Garantía por Tiempo de Trabajo) y la elevación de la liquidez del Fondo de Arrendamiento Residencial (Fondo de arrendamiento residencial), dentro del Programa de Arrendamiento Residencial – FAR, contemplado en la Ley 11.474/2007.

Dichas medidas, adoptadas por el Gobierno Federal a comienzos de 2007, se destinaron a estimular el crédito y la financiación y, en particular, la concesión de créditos a Estados y Municipios para la financiación de obras de saneamiento básico por un importe total de R\$ 3.700 millones.

### *3) Ampliación De Las Inversiones*

En lo que se refiere a la ampliación de las inversiones, el PAC intentó contemplar la reestructuración de los objetivos de la política energética nacional, en especial del gas, con la expansión de su producción y la instalación de infraestructuras de transporte y almacenaje, todo ello por medio de concursos públicos, licitaciones y concesiones públicas, lo que conllevaría el desarrollo de un mercado energético brasileño más competitivo. Se contempló, asimismo, la reforma de la Ley 11.079/2004, de las asociaciones público privadas (PPP), y eso de cara a incrementar la participación del sector privado en la financiación y el know-how de proyectos de gran dimensión que hasta ahora solían ser íntegramente financiados y gestionados por administraciones públicas.

### *4) Simplificación Y Perfeccionamiento Del Sistema Tributario Y Medidas Fiscales De Largo Plazo*

El Gobierno Federal ideó un programa de concesión de beneficios fiscales a micro y pequeñas empresas, asociado a exenciones de impuestos y contribuciones sobre construcciones, edificaciones, obras de infraestructura y fondos de inversión para la infraestructura, con el objetivo de promover la reducción y racionalización del sistema tributario nacional. La mejora del sistema tributario brasileño contenida en el PAC contempla asimismo:

i) La reducción del plazo de depreciación para la apropiación de los créditos del Programa de Integración Social (PIS) y Contribución para la Financiación de la Seguridad Social (COFINS) sobre inmovilizado, dando a éstas un tratamiento igual al aplicable a maquinaria y equipos.

ii) La creación de un fondo especial para la captación de inversiones en infraestructura, con rendimientos exentos del impuesto sobre la renta, una vez transcurridos los cinco primeros años de adquisición.

iii) Incentivos fiscales a la creación de un programa de incentivos al Sector de TV Digital y de semiconductores, promoviendo la investigación y desarrollo de equipamientos aplicados a la TV digital.

iv) La ampliación de los beneficios fiscales para la comercialización de ordenadores, continuando el programa de "inclusión digital" aprobado por la Ley 11.196/2005.

v) La desgravación de los perfiles de acero, bajando a cero las bases impositivas tributarias, lo que se espera impulse el desarrollo de la construcción civil.

Por otra parte, en cuanto a medidas ya implementadas, cabe referir el reajuste de los tramos impositivos de renta del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y el incremento de los límites de las deducciones.

Las medidas fiscales de largo plazo tuvieron por objeto reforzar la política de contención del gasto público y proseguir con la reforma tributaria en el país. El PAC intentó prever la disminución de los gastos de personal de la Administración Pública, la mejora de la eficiencia en la gestión del sistema de la seguridad social gracias a la utilización de nuevas tecnologías en el control de fraudes y la extinción de empresas estatales en proceso de liquidación.

El proyecto de reforma tributaria tuvo como meta simplificar el proceso de recaudación, disminuyendo la excesiva acumulación de tributos y reduciendo la actual carga tributaria, que viene a representar aproximadamente un 38% del Producto Interior Bruto (PIB). Esto es particularmente importante si se tiene en cuenta que, actualmente, en la compleja estructura tributaria brasileña se pueden encontrar tributos de los Estados y de la Federación que gravan la misma base imponible.

En los medios empresariales, se esperó que la reforma tributaria logre simplificar las obligaciones fiscales, lo que conllevaría una reducción de costos, facilite el aumento de la competencia mediante rebajas impositivas sobre las inversiones y exportaciones y la reducción de la contribución patronal para la seguridad social a un 14% del salario, frente al 20% actual, mejore las condiciones de inversión, a través de exenciones fiscales, aumentando la eficiencia económica y la productividad, a partir de la reducción de los impuestos acumulativos y las distorsiones del sistema tributario.

Esas acciones fueron implementadas, gradualmente, a lo largo del período 2007-2010. La meta fue obtener un crecimiento del PIB en torno a 5% al año.

Las inversiones de R\$ 503.000 millones, hasta 2010, se constituyen en la espina dorsal del PAC. Ese conjunto de proyectos de infraestructura pública deberá ayudar a acelerar las inversiones privadas.

### **Estructura de la inversión**

Entre las inversiones anunciadas están incluidas: la suma de las inversiones públicas directas (R\$ 67.800 millones en cuatro años), inversiones de los gobiernos estatales, financiaciones de los bancos oficiales e inversiones privadas, para alcanzar el total previsto. Fueron seleccionados más de cien proyectos de inversión prioritarios en carreteras, hidrovías, ferrocarriles, puertos, aeropuertos, saneamiento, y recursos hídricos.

Según el gobierno federal, hubo alivio impositivo de los sectores de bienes de capital (máquinas y equipamientos), materias primas para la construcción civil, equipamientos de transmisión digital, semiconductores y ordenadores. En los casos de inversiones en infraestructura (energía, puertos, saneamiento, etc.), hubo exenciones en el PIS/Cofins.

### **Origen del dinero**

- R\$ 219,20 billones debían ser inversiones hechas por empresas estatales, siendo que, de estos, R\$ 148,7 billones serían invertidos por la Petrobrás, una empresa de economía mixta;
-

- R\$ 67,80 billones tenían que ser invertidos con recursos del presupuesto fiscal de la Unión y de la seguridad;
- R\$ 216,9 billones tenían que ser invertidos por la iniciativa privada, inducidos por las inversiones públicas ya anunciados.

### **Destino del dinero**

R\$ 274,8 billones tenían que ser invertidos en Energía (incluye petróleo), así divididos:

- R\$ 65,9 billones para generación de energía eléctrica
- R\$ 12,5 billones para transmisión de energía eléctrica
- R\$ 179,0 billones para petróleo y gas natural
- R\$ 17,4 billones para combustibles renovables.
- R\$ 170,8 billones serían invertidos en Infraestructura Social y Urbana, así divididos:
  - R\$ 8,7 billones para el proyecto Luz Para Todos
  - R\$ 40,0 billones para proyectos de saneamiento básico
  - R\$ 106,3 billones para proyectos de habitación
  - R\$ 3,1 billones para Metros
  - R\$ 12,7 billones para recursos hídricos.
- R\$ 58,3 billones serían invertidos en Logística, así distribuidos:
  - R\$ 33,4 billones para carreteras
  - R\$ 7,9 billones para ferrocarriles
  - R\$ 2,7 billones para puertos
  - R\$ 3,0 billones para aeropuertos
  - R\$ 700 millones para hidrovías
  - R\$ 10,6 billones para marina mercante.

En la actualidad, el Gobierno brasileño de Lula puso en marcha el Programa de Aceleración del Crecimiento, segunda versión (PAC II). Del total de US\$ 860,379 billones de inversiones previsto en el Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC II), que fue lanzado en Brasilia por el Gobierno, US\$ 518,716 billones serán gastados entre 2011 a 2014 y los US\$ 341,663 restantes están previstos para después del 2014, según la información de Agencia Brasil.

La mayor parte, se destinará al sector energético (US\$ 590,718 billones). Sólo con petróleo y gas están previstas inversiones por US\$ 475,495 billones y para generación eléctrica US\$ 73,894, según el anuncio oficialista de la Empresa Brasil de Comunicación.

La explotación del yacimiento de hidrocarburos del pré-sal contará con un aporte de unos US\$ 69,981 billones, de los cuales US\$ 35,909 billones serán incorporados desde 2011 a 2014 y US\$ 34,071 a partir de 2014. Esos valores van a financiar análisis de los siguientes yacimientos de hidrocarburos: Tupi, Nordeste, Carioca e Ircema.

El inicio de la producción está prevista para Guará, Iara, piloto de Tupi y Baleia Azul. Según la noticia oficial, serán compradas 28 sondas para la explotación y perforación en aguas profundas FPSO.

---

Cabe informar que, para el saneamiento el PAC II destinará unos US\$ 12,304 billones. Para prevención en territorio de riesgo y previsión US\$ 6,124 billones y para transporte urbano US\$ 10,021 billones. Para pavimentación se previeron uno US\$ 3,334 billones. El total de la inversión asciende a US\$ 37,789 billones, de acuerdo a la información gubernamental.

### **Consideraciones Finales: Oportunidades del mercado e Inversiones.**

Según los números, en la que hasta ahora fue la mejor etapa del comercio bilateral, entre 2003 y 2008, el intercambio se incrementó 233%, pasando de U\$S 9.295 millones a U\$S 30.956 millones, con un crecimiento más acelerado de las importaciones argentinas (276%) que de sus exportaciones (189%).

Por el fuerte impacto de la crisis, en 2009 la caída del comercio bilateral alcanzó el 25%, que hizo retornar el intercambio a niveles similares a los de 2006, aunque con un déficit menor. El año 2010 será un año *récord* en el comercio bilateral, debido a que las transacciones llegarían a un monto de U\$S 34.000 millones, superando el máximo histórico del año 2008.

Dice el economista Dante Sica, ex Secretario de Industria de Argentina: *“Para enfrentar la situación del año pasado, la Argentina decidió implementar medidas de restricción de las importaciones, a través de instrumentos como las licencias no automáticas, derechos antidumping y valores criterio, que afectaron con mayor intensidad los flujos de comercio con Brasil. Y, por lo tanto, volvió a crecer la conflictividad bilateral. La crisis hizo perder parte del terreno ganado, no sólo en materia de intercambio comercial, sino en el tratamiento diferenciado para los sectores sensibles”*.

Promediando 2010, el escenario es otro: *“El comercio bilateral se recupera rápidamente, impulsado por la demanda y la menor relevancia de las medidas de restricción que, si bien siguen vigentes, tienen mayor efecto sobre las importaciones desde Asia y permiten que Brasil recupere participación frente a China”*, apunta Sica. Así en los primeros ocho meses de 2010, el flujo comercial entre los países creció un 46%, en relación al mismo período de 2009.

Sin embargo, el déficit del lado argentino persiste, impulsado por la fuerte expansión de las importaciones desde Brasil, que entre enero y agosto de 2010 crecieron un 57% interanual, mientras que las exportaciones hacia el vecino apenas aumentaron un 35% en dicho período.

En su visión, Sica opina que *“Brasil está en una etapa en la que el comercio sufre un agotamiento como vía para insertarse en el mercado argentino, por lo que el mayor protagonismo lo adquieren las empresas brasileñas”*. Mientras que la Argentina sí tiene mucho por ganar en el mercado brasileño por la vía comercial: *“La Argentina debe aprovechar las potenciales que tiene la fuerte demanda interna del país vecino, ya sea recuperando el terreno perdido en los últimos años, o mejorando su inserción”*.

La realidad muestra que Brasil las exportaciones nacionales han venido perdiendo participación dentro de las importaciones brasileñas, frente a la producción de países extrazona, fundamentalmente China. Así, mientras en 1998 Argentina representaba 14% del total de importaciones de Brasil, en 2002 era 10% y en 2010 rozará el 8%.

En una comparación que realiza la consultora abeceb.com, entre los porcentajes de participación en el total de las importaciones de Brasil de los 20 rubros más importantes que la Argentina le exporta, se puede observar que, para el último año 13 de ellos habían perdido terreno frente a productos similares de otros países.

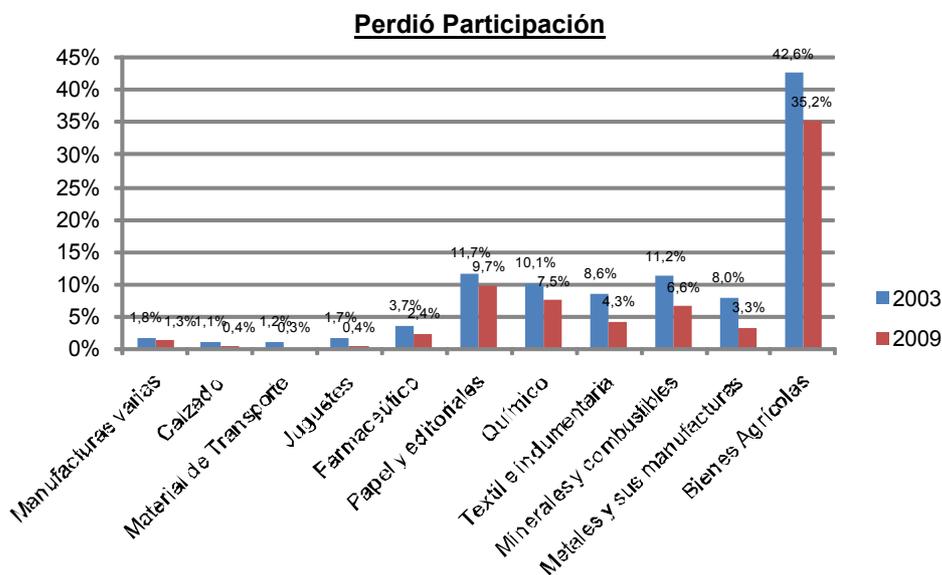
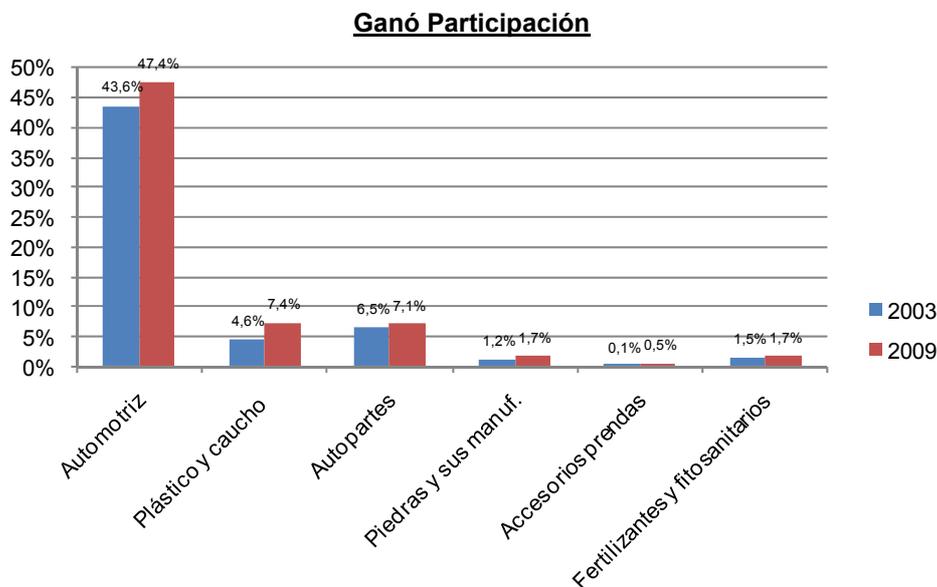
Las caídas más importantes se dieron en textil e indumentaria: en 2003 los productos argentinos representaba el 8,3% de lo comprado por Brasil y en 2009 cayeron al 4,9%. La baja de las exportaciones argentina de metales y sus manufacturas fue aun más grande, de 8% en 2003 a 3,3% en el último año. También cayó la inserción de los

---

minerales y combustibles en el mercado vecino (de 11,2% a 6,6%) y en el de los bienes agrícolas (de 42,6% a 35,2%).

La contracara de esta situación es la consolidación o crecimiento que experimentaron los productos brasileños dentro del total de las importaciones de la Argentina. De un universo de 3259 posiciones arancelarias comparables entre 1998 y 2009 (que representaban el 73% del padrón total de importaciones desde Brasil), el 80% está en una situación estable o ganaron participación en el total de las importaciones argentinas.

#### Participación argentina en las importaciones brasileñas.



Fuente: abcecb.com.

El politólogo Ricardo Sennes opina que *“existe una gran oportunidad para las empresas argentinas de productos de consumo de bienes básicos, de textiles y de electrónicos. Las clases sociales C y D son las que experimentan una mayor expansión del consumo, por lo que se trata de una oportunidad muy importante para las empresas que puedan brindar productos de calidad a precios moderados”*. Además, agrega que *“los empresarios argentinos tendrían que pensar en una sociedad con algún empresario brasileño de su mismo rubro, o acuerdos de muy largo plazo con las distribuidoras locales en Brasil”*.

Por su parte, Sica señala las falencias que ha tenido la Argentina para alcanzar mejores condiciones para la penetración en Brasil *“a través de la agenda de las negociaciones bilaterales ya que “hasta el momento, la Argentina no ha logrado identificar una agenda estratégica para profundizar la integración (...). A pesar que en la retórica se reconoce la importancia fundamental de estrechar los vínculos con Brasil, la volatilidad de la política interna no le ha permitido definir temas de relevancia para construir una agenda estratégica. (...) Hasta el momento, las iniciativas de la Argentina se refieren al tratamiento ad-hoc de temas vinculados al intercambio comercial en sectores o productos puntuales, y derivan en políticas comerciales defensivas”*.

Por otra parte, en cuanto a las inversiones, según datos del embajador Cordeiro (Embajador de Brasil en Argentina) las inversiones de las empresas argentinas en la *“economía brasileña alcanzaron un total de U\$S 3.500 millones en sectores que incluyen: siderurgia, industria de alimentos, agronegocios, energías y construcción”*.

Según explica el economista Jorge Vasconcelos, del IERAL de la Fundación Mediterránea, el desarrollo de las inversiones de los empresarios argentinos tiene más que ver con el *management*. Para el analista *“se trata de empresas bien manejadas que quieren expandirse y que buscan acceder al financiamiento fácil que ofrece Brasil”*.

Por su parte, según Gustavo Segré, director de la consultora Center Group, el mecanismo utilizado por las compañías argentinas es tener un frente de ventas en Brasil para los productos que fabrican en su país. No obstante, observa que esto *“en el último año se revirtió y ahora hay mucha demanda por informaciones para instalar industrias. Este proceso está fomentado por el aumento del consumo en Brasil, por el acceso al crédito local y por dudas que el gobierno argentino continúe con políticas de proyección que puedan afectar el intercambio, como el cierre de la frontera”*.

Para el economista Ricardo Sennes, los empresarios argentinos que tienen éxito en Brasil lo hacen mediante una sociedad con alguna compañía brasileña, que tenga conocimiento del sector al que busca llegar. Según su visión *“la cuestión para las empresas argentinas que buscan instalarse en Brasil pasa por la estrategia de distribución y de marketing”*. Y en ese sentido, advierte que *“el empresario argentino tendría que pensar en una sociedad con algún empresario brasileño de su mismo rubro o en acuerdos de muy largo plazo con las distribuidoras locales en Brasil. Los argentinos que tienen éxito en el país vecino son los que tienen capacidad de asociarse”*.

Para Segré, la cantidad de empresas argentinas instaladas en Brasil superan las 250, que se vieron impulsadas a radicarse sobre todo en los últimos diez años. Coincide que es el sector alimenticio el que ha tenido una gran importancia, sobre todo en empresas grandes; no existiendo un sector en particular interés para empresas pequeñas y medianas.

Determinar productos con potencial exportable al mercado Brasileiro.

- Detectar en Brasil demanda de bienes producidos en Santa Fe.
1. Insecticidas, raticidas y demás antirroedores, fungicidas, herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas, desinfectantes y
-

- productos similares, presentados en formas o envases para la venta al por menor, o como preparaciones o artículos tales como cintas, mechas y velas, azufradas, y papeles matamoscas.
2. Tornillos, pernos, tuercas, tirafondos, escarpas roscadas, remaches, pasadores, clavijas, chavetas, arandelas (incluidas las arandelas de muelle [resorte] y artículos similares, de fundición, hierro o acero.
  3. Hidróxido de sodio (sosa o soda cáustica); hidróxido de potasio (potasa cáustica); peróxidos de sodio o de potasio.
  4. Preparaciones aglutinantes para moldes o núcleos de fundición; productos químicos y preparaciones de la industria química o de las industrias conexas (incluidas las mezclas de productos naturales), no expresados ni comprendidos en otra parte.
  5. Ácidos monocarboxílicos acíclicos saturados y sus anhídridos, halogenuros, peróxidos y peroxiácidos; sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados.
  6. Grupos electrógenos y convertidores rotativos eléctricos.
  7. Grúas y aparatos de elevación sobre cable aéreo; puentes rodantes, pórticos de descarga o manipulación, puentes grúa, carretillas puente y carretillas grúa.
  8. Preparaciones antidetonantes, inhibidores de oxidación, aditivos peptizantes, mejoradores de viscosidad, anticorrosivos y demás aditivos preparados para aceites minerales (incluida la gasolina) u otros líquidos utilizados para los mismos fines que los aceites minerales.
  9. Herramientas neumáticas, hidráulicas o con motor incorporado, incluso eléctrico, de uso manual.
  10. Placas y baldosas, de cerámica, sin barnizar ni esmaltar, para pavimentación o revestimiento; cubos, dados y artículos similares, de cerámica, para mosaicos, sin barnizar ni esmaltar, incluso con soporte.
  11. Antibióticos para uso veterinario
  12. Guarniciones, herrajes y artículos similares, de metal común, para muebles, puertas, escaleras, ventanas, persianas, carrocerías, artículos de guarnicionería, baúles, arcas, cofres y demás manufacturas de esta clase; colgadores, perchas, soportes y artículos similares, de metal común; ruedas con monturas de metal común; cierrapuertas automáticos de metal común.
  13. Sangre humana; sangre animal preparada para usos terapéuticos, profilácticos o de diagnóstico; antisueros (sueros con anticuerpos), demás fracciones de la sangre y productos inmunológicos modificados, incluso obtenidos por proceso biotecnológico; vacunas, toxinas, cultivos de microorganismos (excepto las levaduras) y productos similares.
  14. Aparatos y dispositivos, aunque se calienten eléctricamente (excepto los hornos), para el tratamiento de materias mediante operaciones que impliquen un cambio de temperatura, tales como calentamiento, cocción, torrefacción, destilación, rectificación, esterilización, pasteurización, baño de vapor de agua, secado, evaporación, vaporización, condensación o enfriamiento, excepto los aparatos domésticos; calentadores de agua de calentamiento instantáneo o de acumulación, excepto los eléctricos.
  15. Topadoras frontales ("bulldozers"), topadoras angulares ("angledozers"), niveladoras, traíllas ("scrapers"), palas mecánicas, excavadoras, cargadoras, palas cargadoras, compactadoras y apisonadoras (aplanadoras), autopropulsadas.
-

16. Tejidos de algodón con un contenido de algodón superior o igual al 85 % en peso, de peso inferior o igual a 200 g/m<sup>2</sup>.
17. Instrumentos, aparatos y máquinas para medida o control, no expresados ni comprendidos en otra parte de este capítulo; proyectores de perfiles.
18. Reactivos para diagnóstico o laboratorio sobre cualquier soporte y reactivos para diagnóstico o laboratorio preparados, incluso sobre soporte.
19. Circuitos electrónicos integrados
20. Filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados.
21. Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya), incluso molidos o en «pellets».
22. Abonos minerales o químicos nitrogenados.
23. Alcoholes acíclicos y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados.

### **Opciones para exportar a Brasil**

Según el experto Gustavo Segre<sup>35</sup>, existen, a grandes rasgos, tres opciones para exportar a Brasil, a saber: i) directa, por intermedio de un importador; ii) indirecta, por medio de un *trading*; y iii) mediante el establecimiento de un canal propio de distribución.

La información mínima necesaria para el primer tipo de exportación implica contar con los siguientes datos:

- Determinación del NCM del producto;
- Determinación del mejor mercado;
- Determinación de requisitos de importación;
- Determinación de aspectos impositivos;
- Análisis de aspectos logísticos;
- Restricciones para-arancelarias (no tarifarias);
- Análisis de competidores;
- Una vez que se tiene la información de los puntos anteriores se procede a buscar los clientes potenciales; y finalmente
- Realizar un análisis de la solvencia del cliente y un análisis de la forma y plazo de pago (evaluando la conveniencia o no de un seguro de cobranza de exportación).

El segundo plan, es una vía indirecta que implica un acceso a los mercados externos mediante una *trading* o importadora, es decir, se utiliza una tercer empresa que será la que importará el producto. En este caso, existen otras tres modalidades para ejecutar la transacción: por cuenta y orden del importador, por encomienda del importador, y por cuenta y orden del exportador (no existe en la ley brasilera).

Finalmente, establecer un canal propio de distribución, implica varios pasos, entre ellos evaluar los siguientes aspectos:

- Elección del tipo de sociedad en que se enmarcará la nueva empresa (SA, SRL, si será comercial, industrial, de servicios, entre otros);

---

<sup>35</sup> "Cómo hacer negocios con Brasil", Gustavo Segre (Center Group), julio 2010.

- Establecer socios y jerarquías (administrador);
- Dirección legal, tributación inter-provincial;
- Envío de Capital (hay que registrarse en el Banco Central);
- Analizar capacidad económica y financiera;
- Distribución de utilidades: evitar la doble imposición; y
- Sistema de cobranza en el mercado interno.

Continuando con Segré<sup>36</sup>, el consultor opina que en los últimos dos años cambió la modalidad para hacer negocios en Brasil, siendo anteriormente un verdadero problema constituir una sociedad en dicho país. No obstante, en la actualidad, el proceso legal y administrativo se ha simplificado sustancialmente”. De esta manera, el trámite, desde que la empresa decide instalarse, hasta que está efectivamente constituida, puede llegar a durar aproximadamente cuatro meses. Para ello, explica Segré, los empresarios argentinos deben:

- Hacer un poder a una contraparte brasileña. La ventaja es que puede ser un argentino, previa obtención de una residencia provisoria, que se tramita en apenas dos días y permite operar una compañía. Se requiere partida de nacimiento, pasaporte y no tener antecedentes penales. Si en dos años no surgen problemas, se renueva provisoriamente por el mismo período hasta que se otorga la residencia permanente.
- Luego, hay que presentarse ante la Junta Comercial de Brasil, el equivalente a la Inspección General de Justicia (IGJ) argentina.
- Una vez que se obtiene el CNPJ, -lo que sería el CUIT-, se debe gestionar la inscripción estadual, que es el alta para el pago del ICMS -Impuesto a la Circulación de Mercaderías y Servicios-, que fija cada Estado en Brasil.
- Acto seguido, hay que conseguir el registro municipal, otro permiso para poder operar.
- Finalmente, una vez logrados todos estos puntos, y previa apertura de una cuenta corriente en una entidad bancaria, la empresa debe tramitar el RADAR –siglas de Rastreamiento de Actuación de los Intervinientes Aduaneros-, el sistema que le permite importar sus productos.

En este contexto, Segré detalló que todos estos trámites para poder operar tienen un costo total de 3.140 dólares. Pero, ¿cuánto deberá invertir una firma, en promedio, para tener una oficina en ese mercado? Según el experto, los valores varían dependiendo del tamaño de mercado que se intenta cubrir. Sin embargo, destacó que una empresa mediana argentina, que necesite implementar una estructura comercial, una administrativa y costear el alquiler de oficinas, por ejemplo, en San Pablo, requiere de unos 10.000 dólares fijos mensuales. A esto habrá que agregarle los costos variables, como el almacenaje, que es un servicio tercerizado y su valor depende del flujo de importaciones que realice.

Con respecto a los beneficios, para Segré, las ventajas son claras: por un lado, el cliente pasa a ser del empresario argentino, con lo cual, tiene un control absoluto sobre su canal de distribución. Sin embargo, lo más importante para el especialista es que se logra bajar el costo de venta, porque si bien se tiene un costo financiero y operacional para mantener en funcionamiento una estructura en ese mercado, el

<sup>36</sup> Véase el artículo disponible en

. Aquí se presenta un resumen sobre los puntos más importantes abordados en el mismo. Vale aclarar que la información aquí provista no ha sido aún contrastada con empresarios de la zona que hayan evaluado la posibilidad de comenzar a operar en Brasil.

argentino ya gana con la exportación, es decir que puede resignar parte de lo que ganaría su importador brasileño si él no estuviese con un pie en ese país. Entrar con un precio más bajo es igual a ser más competitivo y esto es vender más, explica Segré, quien agrega que “en la mayoría de los casos, los que tomaron esta decisión lograron incrementar su nivel de exportación en un 30%, como mínimo”.

*Analizar las estrategias empleadas por las empresas santafesinas radicadas en los mismos*

Si bien, y como se pudo analizar en diversas actividades referidas a estrategias de penetración de mercado y alternativas de asociativismo, la política de ingreso a los mercados por parte de las empresas es muy amplia y variada.

Un caso digno de mencionar y ejemplo a seguir para aquellas empresas que no cuentan con una gran estructura productiva y, menos aún, experiencia en mercados internacionales es el del grupo Exportador de Indumentaria para Niños – GEIAN-. El mismo, a través de su coordinadora Florencia Moliné y con el apoyo del Gobierno Provincial conjuntamente con las Fundaciones Exportar y Standart Bank y la Embajada Argentina en Asunción del Paraguay logro introducir los productos de las empresas que conformar el presente consorcio en el mercado antes mencionado.

Dicha estrategia de ingreso permite minimizar riesgos, costos y aprovechar el aprendizaje que puede darle la empresa que “apadrina” el grupo, es decir aquella que cuenta con experiencia exportadora. Política similar es la empleada por otros grupos como el GEMEIA, GEEA, entre otros, que lograron penetrar como consorcio y que luego cada empresa desarrollo una estrategia de mercadotecnia propia.

Analizando puntualmente a cada mercado, las estrategias también son variadas. En el caso de Paraguay, sobre aproximadamente 100 firmas relevadas, solamente 4 (es decir que solo el 4%) se encuentran radicadas en dicho país. Una de ellas, FRIO RAF S.A. constituyó una empresa de servicios ligadas a la instalación y reparación de equipos comercializados por la firma. GEMINELLI S.A. cuenta con un centro de distribución de su mercadería en todo Brasil, al igual que DYENA S.R.L.. Por último, y como una de las pocas empresas que utilizó durante algún tiempo los beneficios del régimen Maquila, el GRUPO SICA - SIPRE desde hace varios años cuenta con producción propia en el mercado Paraguayo.

El resto de las empresas ha optado, como herramienta de ingreso y venta de sus productos en el vecino país, por contar con representantes, distribuidores, agentes de venta, representantes técnicos (ARNEG ARGENTINA S.A.), concesionarios o, como es el caso de SIMES S.A., empresas con acuerdo comercial.

En el caso Brasil, la situación se revierte. De alrededor de 90 empresas encuestadas, 17 se encuentran (con diversas estrategias y/o herramientas) radicadas en el mercado, es decir un 20%. El restante 80% se divide en la utilización o implementación de distribuidores, representantes, agentes de venta o importadores como forma de penetrar el mercado.

Aquellas empresas radicadas en Brasil, como se mencionó anteriormente han implementado diversas estrategias. CIPOLATTI ARGENTINO Y OTROS cuenta con una empresa propia que distribuye sus productos por la zona noreste de Brasil. ADVANTA SEMILLAS tiene una subsidiaria en el Brasil. COL-VEN S.A. tiene una empresa propia que fabrica y distribuye piezas por todo Brasil.

ARNEG ARGENTINA, CARGILL SACI, PLA S.A. cuentan con sus respectivas filiales en Brasil. OBLAN S.A. tiene un establecimiento importador / comercializador en Porto Alegre. Otras firmas que han logrado radicarse en el mencionado país a través de diversas estrategias son: CORVEN SAIC, GARRO FABRIL S.A., VMG S.A., VMC REFRIGERACION S.A., PRIMO y CIA S.A., SCRAM S.R.L., entre otras.

---

Vale la pena destacar que, para ambos mercados, las empresas han destacado como herramienta potenciadora de inicio e ingreso la participación en eventos de carácter internacional. Asimismo, en un 80%, la inserción tuvo sus inicios a través del propio departamento de comercio exterior de la firma. **(Todos estos datos podrán ser ampliados en los Anexos I y II).**

## **DETECTAR BARRERAS AL ACCESO DE BIENES Y SERVICIOS EN LOS MERCADOS EXTERNOS**

### **Actividad 1: Identificar barreras para arancelarias al ingreso de productos de la provincia a los mercados objetivos**

#### *Detectar barreras sanitarias y/o fitosanitarias*

A continuación se detallan las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias adoptadas y notificadas por Brasil desde el 1 de Enero de 2006 hasta el 30 de Junio de 2010 y que afectan el ingreso de productos provenientes desde la República Argentina y en particular desde la provincia de Santa Fe.

---

<b>Miembro que notifica/Notificación/Fecha de distribución</b>	<b>Regiones/países afectados (identificados)</b>	<b>Productos abarcados</b>	<b>Palabras clave</b>
Brasil G/SPS/N/BRA/137 9 de enero de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados.	Productos destinados a la alimentación animal que contienen carbadox.	Alimentación animal Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Medicamentos veterinarios
Brasil G/SPS/N/BRA/138 9 de enero de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados.	Productos alimenticios envasados de origen animal	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Etiquetado
Brasil G/SPS/N/BRA/139 10 de enero de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados.	Listado actualizados de aditivos alimentarios aptos para ser usados en y alimentos productos alimenticios	Aditivos alimentarios Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/140 13 de enero de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados.	Enzimas para la producción alimentaria	Aditivos alimentarios Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/141 17 de enero de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados.	Plantas, plantines y semillas para la propagación vegetal	Sanidad vegetal Semillas
Brasil G/SPS/N/BRA/142 17 de enero de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Semillas para la propagación vegetal	Sanidad vegetal Semillas
Brasil G/SPS/N/BRA/152 23 de marzo de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos medicina veterinaria	Sanidad animal Medicamentos veterinarios
Brasil G/SPS/N/BRA/154 23 de marzo de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Animales susceptibles a la influenza aviar - Plan nacional de prevención y lucha contra la enfermedad de Newcastle y de prevención de la influenza aviar	Enfermedades animales Sanidad animal Influenza aviar Salud de las personas Enfermedad de Newcastle Protección del territorio Zoonosis
Brasil G/SPS/N/BRA/155 23 de marzo de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Animales susceptibles a la fiebre aftosa - Establecimiento de una zona libre de enfermedad (fiebre aftosa)	Enfermedades animales Sanidad animal Fiebre aftosa Regionalización
Brasil G/SPS/N/BRA/157 23 de marzo de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Animales susceptibles a la fiebre aftosa y los productos obtenidos de ellos	Enfermedades animales Sanidad animal Inocuidad de los alimentos Fiebre aftosa Salud de las personas Regionalización
Brasil G/SPS/N/BRA/161 31 de marzo de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Algodón	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida tiofanato-metilo
Brasil G/SPS/N/BRA/162 31 de marzo de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Trigo	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicidas clodinafop

Miembro que notifica/Notificación/Fecha de distribución	Regiones/países afectados (identificados)	Productos abarcados	Palabras clave
			propargilo
Brasil G/SPS/N/BRA/164 31 de marzo de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Algodón	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicidas carbarilo
Brasil G/SPS/N/BRA/165 3 de abril de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vacunas para aves de corral, y sus diluyentes	Sanidad animal Salud de las personas Medicamentos veterinarios
Brasil G/SPS/N/BRA/166 3 de abril de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Tránsito de animales con destino a Brasil y a otros países limítrofes con Brasil	Sanidad animal Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/167 3 de abril de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Carne, leche, miel, huevos y productos de la pesca	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Plaguicidas Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/168 3 de abril de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Semen Bovino y Bufalino	Sanidad animal
Brasil G/SPS/N/BRA/170 5 de mayo de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Certificados fitosanitarios	Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/171 5 de mayo de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Soja y sus subproductos	Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/172 5 de mayo de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Animales susceptibles a la fiebre aftosa y los productos obtenidos de ellos	Enfermedades animales Sanidad animal Fiebre aftosa
Brasil G/SPS/N/BRA/173 5 de mayo de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Animales, vegetales y sus productos	Sanidad animal Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/175 29 de mayo de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Algodón	Plaga Sanidad vegetal Protección del territorio contra el <i>Anthonomus grandis</i> (picudo del algodón)
Brasil G/SPS/N/BRA/176 29 de mayo de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Semillas	Sanidad vegetal Semillas Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/177 29 de mayo de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Alimentos para animales	Alimentación animal Sanidad animal Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/180 29 de mayo de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Cacahuete (maní), cebada, maíz, soja, tomate y trigo	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida 1,4-dimetoxibenceno
Brasil	Todos los países con los	Arroz, zanahoria, soja.	Inocuidad de los

<b>Miembro que notifica/Notificación/Fecha de distribución</b>	<b>Regiones/países afectados (identificados)</b>	<b>Productos abarcados</b>	<b>Palabras clave</b>
G/SPS/N/BRA/181 29 de mayo de 2006	que Brasil comercia los productos abarcados		alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida fenoxaprop-p-etilo
Brasil G/SPS/N/BRA/182 29 de mayo de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Cítricos	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas cuando se usa el Plaguicida clorhidrato de formetanato
Brasil G/SPS/N/BRA/184 13 de junio de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Cereales y productos de cereal: límites máximos de aditivos alimentarios	Aditivos alimentarios Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/185 14 de junio de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Porotos de soja	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida fluquinconazol
Brasil G/SPS/N/BRA/186 3 de julio de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Establecimientos de producción avícola	Sanidad animal Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/187 3 de julio de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos de origen vegetal	Certificación, control e inspección Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/188 18 de julio de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos apícolas	Sanidad animal Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/192 24 de julio de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Caña de azúcar	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/193 2 de agosto de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Carne, leche, miel, huevos y productos de la pesca - Residuos	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/194 2 de agosto de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Aves de corral y huevos	Sanidad animal Certificación, control e inspección Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/195 2 de agosto de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Aceites vegetales refinados - SA: 15	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/198 29 de agosto de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Animales de las especies bovina y bufalina	Sanidad animal Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Rastreabilidad
Brasil G/SPS/N/BRA/200 29 de agosto de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Arroz	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el

Miembro que notifica/Notificación/Fecha de distribución	Regiones/países afectados (identificados)	Productos abarcados	Palabras clave
			Plaguicida beta-cipermetrín
Brasil G/SPS/N/BRA/201 29 de agosto de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Semilla de algodón	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida carbendazim Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/202 21 de septiembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Caña de azúcar	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Plaguicida sulfometurón metilo
Brasil G/SPS/N/BRA/203 21 de septiembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Cítricos	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida azadiractin
Brasil G/SPS/N/BRA/204 21 de septiembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Embalajes, revestimientos, utensilios, cubiertas y equipo en contacto con productos alimenticios	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Embalajes
Brasil G/SPS/N/BRA/205 21 de septiembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Semilla de algodón y guisante	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida flutriafol
Brasil G/SPS/N/BRA/209 22 de septiembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Animales, vegetales y sus productos	Sanidad animal Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/210 22 de septiembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Semen bovino y bubalino	Sanidad animal
Brasil G/SPS/N/BRA/214 22 de septiembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Frutos cítricos	Plagas Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/217 22 de septiembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Semen bovino y bubalino	Sanidad animal
Brasil G/SPS/N/BRA/221 23 de noviembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Leche aromatizada - SA: 04.02	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/222 23 de noviembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Leche modificada en polvo - SA: 04.02	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas

<b>Miembro que notifica/Notificación/Fecha de distribución</b>	<b>Regiones/países afectados (identificados)</b>	<b>Productos abarcados</b>	<b>Palabras clave</b>
Brasil G/SPS/N/BRA/223 23 de noviembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Material de multiplicación animal (Semen y embriones de las especies bovina, bubalina, caprina, ovina, porcina y equina).	Sanidad animal
Brasil G/SPS/N/BRA/225 23 de noviembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Producto de uso veterinario destinado al diagnóstico de enfermedad de los animales.	Enfermedades animales Sanidad animal Sanidad vegetal Medicamentos veterinarios
Brasil G/SPS/N/BRA/226 23 de noviembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vacuna de anticuerpos no aglutinantes contra la brucelosis bovina	Enfermedades animales Sanidad animal Salud de las personas Medicamentos veterinarios Zoonosis
Brasil G/SPS/N/BRA/228 23 de noviembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos de origen vegetal	Plagas Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/229 23 de noviembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos de origen vegetal	Sanidad vegetal Regionalización Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/230 23 de noviembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Embriones de animales domésticos	Sanidad animal Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/231 23 de noviembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Semen bovino (SA: 0511.10), bufalino, caprino y ovino (SA: 0511.99)	Sanidad animal Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/232 23 de noviembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Semen porcino (SA: 0511.99)	Sanidad animal Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/233 23 de noviembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Complementos lácteos - SA: 0402	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/234 23 de noviembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Embriones <i>in vitro</i> de animales domésticos	Sanidad animal
Brasil G/SPS/N/BRA/235 23 de noviembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Porcinos	Enfermedades animales Sanidad animal
Brasil G/SPS/N/BRA/236 23 de noviembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Semen equino (SA: 0511.99)	Sanidad animal Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/238 28 de noviembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Sorgo	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida fludioxonil
Brasil G/SPS/N/BRA/239 28 de noviembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Semilla de algodón	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida difenoconazol
Brasil G/SPS/N/BRA/242	Todos los países con los que Brasil comercia los	Arroz y caña de azúcar	Inocuidad de los alimentos

<b>Miembro que notifica/Notificación/Fecha de distribución</b>	<b>Regiones/países afectados (identificados)</b>	<b>Productos abarcados</b>	<b>Palabras clave</b>
28 de noviembre de 2006	productos abarcados		Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida etiprol
Brasil G/SPS/N/BRA/243 28 de noviembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Sorgo	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida metalaxilo-M
Brasil G/SPS/N/BRA/246 30 de noviembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Judía (alubia)	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicidas <i>Trichoderma harzianum</i>
Brasil G/SPS/N/BRA/248 18 de diciembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales y sus productos y subproductos, organismos biológicos y tierra destinados a fines experimentales o científicos	Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/249 18 de diciembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Permiso de tránsito para vegetales y sus productos y subproductos	Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/250 18 de diciembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales, sus productos y subproductos: riesgo de plagas no cuarentenarias	Plagas Sanidad vegetal Evaluación del riesgo Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/251 18 de diciembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Certificados fitosanitarios para vegetales, sus productos y subproductos	Sanidad vegetal Evaluación del riesgo Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/252 18 de diciembre de 2006	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Alimentos para animales	Alimentación animal Sanidad animal Aditivos para piensos Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Medicamentos veterinarios
Brasil G/SPS/N/BRA/253 8 de enero de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Semilla de algodón	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida etoxazol
Brasil G/SPS/N/BRA/254 8 de enero de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Caña de azúcar y cítricos	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Plaguicida azafenidina
Brasil G/SPS/N/BRA/256 8 de enero de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Fresa (frutilla)	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicidas lambda-cialotrina
Brasil G/SPS/N/BRA/257 8 de enero de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Maíz	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas cuando se usa el Plaguicida beta-cipermetrín

<b>Miembro que notifica/Notificación/Fecha de distribución</b>	<b>Regiones/países afectados (identificados)</b>	<b>Productos abarcados</b>	<b>Palabras clave</b>
Brasil G/SPS/N/BRA/258 8 de enero de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Zanahoria	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicidas linurón
Brasil G/SPS/N/BRA/260 9 de enero de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	<i>Glycine max</i> (soja).	Plagas Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/261 9 de enero de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Leche cruda	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/264 9 de enero de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Bebidas, aguardientes y bebidas de fermentación acética	Bebidas Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/265 9 de enero de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Leche y productos lácteos	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/266 17 de enero de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Aceites vegetales refinados - SA: 15.	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/267 17 de enero de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Semilla de algodón, cacahuate (maní) y soja	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida metconazol
Brasil G/SPS/N/BRA/269 17 de enero de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Semillas, plantines y materiales de propagación vegetativa.	Sanidad vegetal Semillas
Brasil G/SPS/N/BRA/270 17 de enero de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Carnes y productos cárnicos.	Aditivos alimentarios Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/271 30 de enero de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales y sus productos	Sanidad vegetal Medidas de cuarentena Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/272 30 de enero de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Materiales de embalaje de madera y madera de estiba	NIMF N° 15 Plagas Sanidad vegetal Material de embalaje de madera
Brasil G/SPS/N/BRA/274 14 de febrero de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Maíz y trigo en grano	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida imidacloprid
Brasil G/SPS/N/BRA/275 14 de febrero de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Semilla de algodón	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas

<b>Miembro que notifica/Notificación/Fecha de distribución</b>	<b>Regiones/países afectados (identificados)</b>	<b>Productos abarcados</b>	<b>Palabras clave</b>
			Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida tebuconazol
Brasil G/SPS/N/BRA/277 14 de febrero de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Maíz y trigo	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida beta-ciflutrín
Brasil G/SPS/N/BRA/278 28 de febrero de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Sorgo	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el plaguicidas lambda-cialotrína
Brasil G/SPS/N/BRA/279 28 de febrero de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Sorgo, maíz	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el plaguicida tiametoxam
Brasil G/SPS/N/BRA/282 28 de febrero de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Habas de soja	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el plaguicidas fosfina
Brasil G/SPS/N/BRA/284 28 de febrero de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Soja	Sanidad vegetal Protección del territorio contra la roya de la soja
Brasil G/SPS/N/BRA/285 28 de febrero de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos antimicrobianos para uso veterinario	Sanidad animal Medicamentos veterinarios
Brasil G/SPS/N/BRA/288 28 de febrero de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Maíz	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida indoxacarb
Brasil G/SPS/N/BRA/289 28 de febrero de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Caña de azúcar	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida mesotriona
Brasil G/SPS/N/BRA/290 28 de febrero de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Jaleas y mermeladas: aditivos alimentarios	Aditivos alimentarios Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/292 6 de marzo de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Jugo y néctar de frutas y bebidas de soja sin alcohol: aditivo alimentario dimetil bicarbonato como conservante	Aditivos alimentarios Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/294 19 de marzo de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Animales vivos de las especies ovina o caprina – SA: 01.04	Enfermedades animales Sanidad animal Encefalopatía espongiiforme transmisible (EET) Prurigo lumbar
Brasil G/SPS/N/BRA/298	Todos los países con los que Brasil comercia los	Caña de azúcar	Inocuidad de los alimentos

<b>Miembro que notifica/Notificación/Fecha de distribución</b>	<b>Regiones/países afectados (identificados)</b>	<b>Productos abarcados</b>	<b>Palabras clave</b>
19 de marzo de 2007	productos abarcados		Salud de las personas cuando se usa el Plaguicida imazapic
Brasil G/SPS/N/BRA/299 22 de marzo de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vino – (SA-4) 2204	Bebidas Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Obstáculos técnicos al comercio
Brasil G/SPS/N/BRA/300 22 de marzo de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Abonos minerales empleados en la agricultura	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Etiquetado Embalajes Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/301 22 de marzo de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Máquinas para elaboración de productos destinados a la alimentación animal: reglamento técnico y las directrices de inspección relativas a las condiciones higiénicas y sanitarias y las buenas prácticas de fabricación	Alimentación animal Sanidad animal Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/303 19 de abril de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Soja	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas cuando se usa el plaguicida carfentrazona-etilo
Brasil G/SPS/N/BRA/304 19 de abril de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Arroz	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas cuando se usa el plaguicida imazapir
Brasil G/SPS/N/BRA/305 19 de abril de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Trigo	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida zeta-cipermetrín
Brasil G/SPS/N/BRA/306 19 de abril de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Semilla de algodón	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida ciproconazol
Brasil G/SPS/N/BRA/309 19 de abril de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Maíz	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida bifentrina
Brasil G/SPS/N/BRA/314	Todos los países con los que Brasil comercia los	Azúcar: uso del tanino como agente blanqueador	Aditivos alimentarios Inocuidad de los

<b>Miembro que notifica/Notificación/Fecha de distribución</b>	<b>Regiones/países afectados (identificados)</b>	<b>Productos abarcados</b>	<b>Palabras clave</b>
14 de mayo de 2007	productos abarcados	en la elaboración de azúcar	alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/316 30 de mayo de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Leche	Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Aditivos alimentarios Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/318 5 de junio de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Soja – Posición Arancelaria SA: 1201.00	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Etiquetado Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/320 12 de junio de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Caña de azúcar	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida flumioxacina
Brasil G/SPS/N/BRA/321 12 de junio de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Semilla de algodón	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida abamectina
Brasil G/SPS/N/BRA/322 12 de junio de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Arroz, avena, cebada, alubia (judía) y soja	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida acetato de (Z,E)-9,12-tetradecadienilo
Brasil G/SPS/N/BRA/323 28 de junio de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Semilla de algodón, avena, alubia (judía), soja	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida flutriafo
Brasil G/SPS/N/BRA/324 28 de junio de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Maíz y arroz	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida carbendazim
Brasil G/SPS/N/BRA/325 28 de junio de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Soja	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida imazetapir
Brasil G/SPS/N/BRA/328 28 de junio de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Semilla de algodón	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de

<b>Miembro que notifica/Notificación/Fecha de distribución</b>	<b>Regiones/países afectados (identificados)</b>	<b>Productos abarcados</b>	<b>Palabras clave</b>
			residuos (LMR) para el Plaguicida fipronil
Brasil G/SPS/N/BRA/329 3 de julio de 2007	Países del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay)	Citrus spp (cítricos, fruta fresca)	Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/331 3 de julio de 2007	Países del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay)	Arachis hypogaea (maní) HS Code 1202	Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/332 3 de julio de 2007	Países del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay)	Melilotus spp (melilotus)	Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/336 20 de julio de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Plaguicidas en arroz, caña de azúcar, trigo, carne, productos cárnicos y leche	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida picloram
Brasil G/SPS/N/BRA/344 30 de julio de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Bovinos y búfalos	Sanidad animal Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Rastreabilidad
Brasil G/SPS/N/BRA/347 23 de agosto de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Tereftalato de polietileno (PET) apto para el contacto con productos alimenticios (PET de calidad alimentaria) reciclado de envases usados	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Embalajes Obstáculos técnicos al comercio
Brasil G/SPS/N/BRA/349 29 de agosto de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Materiales plásticos empleados en la manufactura de equipos y envases destinados a entrar en contacto con los productos alimenticios	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Embalajes
Brasil G/SPS/N/BRA/350 2 de noviembre de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Semen de animales	Sanidad animal
Brasil G/SPS/N/BRA/351 5 de noviembre de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Erradicación y prevención de la fiebre aftosa	Enfermedades animales Sanidad animal Fiebre aftosa
Brasil G/SPS/N/BRA/352 5 de noviembre de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Material genético de aves, huevos para incubar y aves de un día	Sanidad animal Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Organismos modificados genéticamente
Brasil G/SPS/N/BRA/353 5 de noviembre de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Edulcorantes	Aditivos alimentarios Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/354 5 de noviembre de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Violeta de genciana (violeta cristal) en los alimentos para animales	Enfermedades animales Alimentación animal Sanidad animal Aditivos para piensos
Brasil G/SPS/N/BRA/355 5 de noviembre de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vino y productos vitícolas	Bebidas Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/356	Todos los países con los que Brasil comercia los	Peróxido de hidrógeno como agente blanqueador	Aditivos alimentarios Inocuidad de los

<b>Miembro que notifica/Notificación/Fecha de distribución</b>	<b>Regiones/países afectados (identificados)</b>	<b>Productos abarcados</b>	<b>Palabras clave</b>
5 de noviembre de 2007	productos abarcados	en la elaboración de azúcar	alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/357 12 de diciembre de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Algodón (SA: 52)	Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Plaguicidas Plagas Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/359 12 de diciembre de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Alimentos con aditivos alimentarios edulcorantes	Aditivos alimentarios: edulcorantes Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/361 12 de diciembre de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Frutas y hortalizas: autorización para la aplicación de aditivos alimentarios a la superficie de frutas y hortalizas	Aditivos alimentarios Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/362 12 de diciembre de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Aditivos alimentarios: uso de aditivos alimentarios en los complementos minerales y/o vitamínicos sólidos,	Aditivos alimentarios Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/366 12 de diciembre de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Residuos de plaguicidas en diversos cultivos: papa, trigo, semillas de algodón, arroz, arvejas, frutilla, tomate	Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida tiofanato-metilo
Brasil G/SPS/N/BRA/369 13 de diciembre de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Leches fermentadas - HS4 Code 0403	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/371 13 de diciembre de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Queso azul - HS Code 040640	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/373 14 de diciembre de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Animales de las especies bovina y bubalina (SA-4 0102 y 0106)	Sanidad animal Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Salud de las personas Rastreabilidad
Brasil G/SPS/N/BRA/375 14 de diciembre de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Arroz (Oryza sativa L.) - SA: 1006	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Obstáculos técnicos al comercio
Brasil G/SPS/N/BRA/376 14 de diciembre de 2007	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Animales, vegetales, sus productos, derivados y partes, subproductos, desperdicios de valor económico e insumos agropecuarios	Sanidad animal Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Plaguicidas Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/378 2 de enero de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Certificados fitosanitarios	Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/379 2 de enero de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos vegetales, sus subproductos y residuos de valor económico	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Protección del territorio
Brasil	Todos los países con los	Alimentos para animales	Alimentación animal

<b>Miembro que notifica/Notificación/Fecha de distribución</b>	<b>Regiones/países afectados (identificados)</b>	<b>Productos abarcados</b>	<b>Palabras clave</b>
G/SPS/N/BRA/382 15 de enero de 2008	que Brasil comercia los productos abarcados		Sanidad animal Adopc./public./entrada en vigor del reglamento
Brasil G/SPS/N/BRA/383 15 de enero de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Aditivos en productos aperitivos	Aditivos alimentarios Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/384 15 de enero de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Plaguicidas en las semillas de algodón, arroz y maíz	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida carbendazim
Brasil G/SPS/N/BRA/385 23 de enero de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Citrus spp	Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Plagas Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/388 11 de marzo de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vigilancia veterinaria	Sanidad animal Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Fiebre aftosa Regionalización Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/389 13 de marzo de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Plaguicidas en las semillas de algodón	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida metalaxilo-M
Brasil G/SPS/N/BRA/392 13 de marzo de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Plaguicida en semilla de algodón	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida azoxistrobina)
Brasil G/SPS/N/BRA/393 31 de marzo de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Abonos orgánicos (simples, mezcla y compuestos), abonos orgánicominales y bioabonos para la agricultura	Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/394 31 de marzo de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Pescados	Aditivos alimentarios Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Etiquetado
Brasil G/SPS/N/BRA/395 7 de abril de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos de origen animal	Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/398 9 de abril de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Residuos de plaguicida en el maíz	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida tembotriona
Brasil G/SPS/N/BRA/400 28 de abril de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Fresas (SH6 - 0810.10)	Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/401 28 de abril de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Alimentos para animales	Alimentación animal Sanidad animal Adopc./public./entrada

<b>Miembro que notifica/Notificación/Fecha de distribución</b>	<b>Regiones/países afectados (identificados)</b>	<b>Productos abarcados</b>	<b>Palabras clave</b>
			en vigor del reglamento
Brasil G/SPS/N/BRA/402 2 de mayo de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Subproductos de origen animal	Sanidad animal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/406 6 de mayo de 2008	Países del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay)	Équidos	Sanidad animal Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/407 6 de mayo de 2008	Países del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay)	Équidos	Sanidad animal Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/409 6 de mayo de 2008	Países del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay)	Abejas reinas y productos apícolas (SH-4 04.09)	Sanidad animal Adopc./public./entrada en vigor del reglamento
Brasil G/SPS/N/BRA/411 19 de mayo de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Residuos de plaguicidas en semilla de algodón, judía (alubia) y soja	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida protioconazol
Brasil G/SPS/N/BRA/413 19 de mayo de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Carne, leche, miel, huevos y productos de la pesca	Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Plaguicidas Medicamentos veterinarios
Brasil G/SPS/N/BRA/414 19 de mayo de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Subproductos de origen animal	Sanidad animal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/415 19 de mayo de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	SA: 2208.70: Licores	Bebidas Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/416 19 de mayo de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	SA: 22.08 - Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico inferior al 80% vol; aguardientes, licores y demás bebidas espirituosas	Bebidas Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/417 19 de mayo de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	SA: 22.06 - Las demás bebidas fermentadas (por ejemplo: sidra, perada, aguamiel); mezclas de bebidas fermentadas y mezclas de bebidas fermentadas y bebidas no alcohólicas, no expresadas ni comprendidas en otra parte	Bebidas Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/418 19 de mayo de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Plaguicidas empleados en cuarentenas y situaciones de emergencia sanitaria, fitosanitaria y medioambiental	Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Plaguicidas Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil	Todos los países con los	Huesos de bovino y sus	Sanidad animal

<b>Miembro que notifica/Notificación/Fecha de distribución</b>	<b>Regiones/paises afectados (identificados)</b>	<b>Productos abarcados</b>	<b>Palabras clave</b>
G/SPS/N/BRA/420 22 de mayo de 2008	que Brasil comercia los productos abarcados	productosSA: 0506.90	
Brasil G/SPS/N/BRA/421 2 de junio de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos de la agricultura orgánica	Sanidad animal Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/422 2 de junio de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos de la agricultura orgánica	Sanidad animal Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/423 2 de junio de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos de la agricultura orgánica	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/425 2 de junio de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos de la agricultura orgánica	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/427 2 de junio de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vinos, derivados de la uva y del vino (ICS 22.04)	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/428 2 de junio de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos de la agricultura orgánica	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/429 2 de junio de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos de la agricultura orgánica	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/430 2 de junio de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Grasa de bovino y sus productos(SA: 1502.00)	Sanidad animal
Brasil G/SPS/N/BRA/432 4 de junio de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vinos, derivados de la uva y del vino (ICS 22.04)	Bebidas Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/433 4 de junio de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	SA: 2208 - Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico inferior al 80% vol; aguardientes, licores y demás bebidas espirituosas	Bebidas Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/434 11 de junio de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vinos, derivados de la uva y del vino (ICS 22.04)	Bebidas Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/435 11 de junio de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Semillas de forrajeras (ICS 12.09.1)	Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Semillas
Brasil G/SPS/N/BRA/438 26 de junio de 2008	Países del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay)	Équidos (Código SA: 0101)	Enfermedades animales Sanidad animal Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/439 26 de junio de 2008	Países del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay)	Équidos	Sanidad animal
Brasil	Todos los países con los	Vegetales y productos de	Sanidad animal

<b>Miembro que notifica/Notificación/Fecha de distribución</b>	<b>Regiones/países afectados (identificados)</b>	<b>Productos abarcados</b>	<b>Palabras clave</b>
G/SPS/N/BRA/440 26 de junio de 2008	que Brasil comercia los productos abarcados	origen vegetal, animales y productos de origen animal	Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/441 26 de junio de 2008	Países del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay)	Équidos (Código SA 0101)	Sanidad animal
Brasil G/SPS/N/BRA/442 26 de junio de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Subproductos de origen animal	Sanidad animal Adopc./public./entrada en vigor del reglamento
Brasil G/SPS/N/BRA/443 26 de junio de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Bebidas, fermentados acéticos y sus materias primas	Bebidas Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/447 8 de julio de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Plaguicidas en los cítricos	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Plaguicidas
Brasil G/SPS/N/BRA/448 8 de julio de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Plaguicidas en cítricos y papas	Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida esfenvalerato
Brasil G/SPS/N/BRA/453 9 de julio de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Durazno (Prunus spp.) (ICS 0809.30)	Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/455 14 de julio de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Plaguicidas	Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Plaguicidas
Brasil G/SPS/N/BRA/456 14 de julio de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Animales, vegetales y sus productos	Sanidad animal Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/457 25 de julio de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Cítricos (SA: 08.05)	Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Salud de las personas Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/459 13 de agosto de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Alimentos para animales	Sanidad animal
Brasil G/SPS/N/BRA/461 15 de agosto de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Residuos de plaguicidas fresa (frutilla), cítricos, alubia (judía).	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida azoxistrobina
Brasil G/SPS/N/BRA/464 15 de agosto de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Residuos de plaguicidas en maíz	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida fenitrotión

<b>Miembro que notifica/Notificación/Fecha de distribución</b>	<b>Regiones/países afectados (identificados)</b>	<b>Productos abarcados</b>	<b>Palabras clave</b>
Brasil G/SPS/N/BRA/465 15 de agosto de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Residuos de plaguicidas en fresa (frutilla), remolacha(raíz), cítricos y tomate	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida difenoconazol
Brasil G/SPS/N/BRA/466 20 de agosto de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Todos los cultivos susceptibles de ser tratados con el plaguicida cihexatina	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida cihexatina
Brasil G/SPS/N/BRA/467 19 de septiembre de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Caballos (SA: 0101)	Sanidad animal Adopc./public./entrada en vigor del reglamento
Brasil G/SPS/N/BRA/469 19 de septiembre de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Residuos de plaguicidas en cítricos	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida óxido de fenbutatín
Brasil G/SPS/N/BRA/470 22 de septiembre de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos de origen animal	Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/473 24 de septiembre de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia alimentos envasados en envases y recipientes plásticos	Sustancias colorantes empleadas en los envases y recipientes de plástico que entren en contacto con los productos alimenticios	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Embalajes
Brasil G/SPS/N/BRA/474 24 de septiembre de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Residuos de plaguicidas en trigo y cítricos	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida bifentrín
Brasil G/SPS/N/BRA/476 24 de septiembre de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Residuos de plaguicida en tomates	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida fenoxaprop-P
Brasil G/SPS/N/BRA/477 24 de septiembre de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Enzimas para ser usadas en la elaboración de alimentos	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/478 24 de septiembre de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Aditivo alimentario: autoriza el uso de goma de algarrobo y goma xántica como espesantes sólo en las mermeladas hipocalóricas	Aditivos alimentarios Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/479 24 de septiembre de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Maíz (SA: 1005)	Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Plaguicidas Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/483 14 de octubre de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Carne fresca y productos cárnicos (SA: 02)	Sanidad animal Inocuidad de los alimentos

<b>Miembro que notifica/Notificación/Fecha de distribución</b>	<b>Regiones/países afectados (identificados)</b>	<b>Productos abarcados</b>	<b>Palabras clave</b>
			Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/484 14 de octubre de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Tripas, vejigas y estómagos de bovino	Sanidad animal Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/485 14 de octubre de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Carne fresca o productos cárnicos de caprino y ovino	Sanidad animal Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/486 14 de octubre de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Despojos de caprino y de ovino	Sanidad animal Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/487 14 de octubre de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Despojos de bovino	Sanidad animal Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/490 14 de octubre de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Harina de carne de cerdo	Sanidad animal
Brasil G/SPS/N/BRA/491 14 de octubre de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Harina de carne de aves de corral	Sanidad animal
Brasil G/SPS/N/BRA/492 14 de octubre de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Harina de carne de rumiantes	Sanidad animal
Brasil G/SPS/N/BRA/493 14 de octubre de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Rumiantes y sus productos	Enfermedades animales Sanidad animal Encefalopatía espongiforme bovina (EEB) Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Zoonosis
Brasil G/SPS/N/BRA/494 23 de octubre de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Algodón (SA: 5201)	Sanidad animal Inocuidad de los alimentos Organismos modificados genéticamente Salud de las personas Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/495 11 de noviembre de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Tripas de ovino y de caprino	Sanidad animal Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/496 11 de noviembre de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Orejas de bovino y penes de toro	Sanidad animal Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/497 24 de noviembre de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vacuna antiaftosa	Enfermedades animales Sanidad animal Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Fiebre aftosa
Brasil G/SPS/N/BRA/499 24 de noviembre de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Medicamentos de uso veterinario	Sanidad animal Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Inocuidad de los alimentos Salud de las personas

<b>Miembro que notifica/Notificación/Fecha de distribución</b>	<b>Regiones/países afectados (identificados)</b>	<b>Productos abarcados</b>	<b>Palabras clave</b>
			Productos farmacéuticos Medicamentos veterinarios
Brasil G/SPS/N/BRA/501 3 de diciembre de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Plaguicida en semilla de algodón	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida tebuconazol
Brasil G/SPS/N/BRA/502 3 de diciembre de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Huevos (SA: 040700)	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Etiquetado
Brasil G/SPS/N/BRA/503 3 de diciembre de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos alimenticios para atletas	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Obstáculos técnicos al comercio
Brasil G/SPS/N/BRA/506 3 de diciembre de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Plaguicidas en trigo, caña de azúcar,	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Plaguicida ácido giberélico
Brasil G/SPS/N/BRA/507 3 de diciembre de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Plaguicidas trigo, caña de azúcar, alubia (judía), cebada, café, lechuga	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Plaguicidas ácido 4-indol-3-ilbutírico
Brasil G/SPS/N/BRA/508 3 de diciembre de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Plaguicidas en lechuga, café, cebada, trigo y caña de azúcar	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Plaguicida quinetina
Brasil G/SPS/N/BRA/509 3 de diciembre de 2008	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Plaguicida en soja	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida piraclostrobina
Brasil G/SPS/N/BRA/511 9 de enero de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Bovinos y porcinos	Enfermedades animales Sanidad animal Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Fiebre aftosa Regionalización
Brasil G/SPS/N/BRA/512 20 de enero de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales	Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Plagas Sanidad vegetal Regionalización Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/514 20 de enero de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos de origen vegetal	Contaminantes Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/515 20 de enero de 2009	MERCOSUR	Zanahoria ( <i>Daucus carota</i> ) - SA: 070610	Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/519 29 de enero de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Organismos modificados genéticamente - OMG	Sanidad animal Adopc./public./entrada en vigor del reglamento

Miembro que notifica/Notificación/Fecha de distribución	Regiones/países afectados (identificados)	Productos abarcados	Palabras clave
			Inocuidad de los alimentos Organismos modificados genéticamente Salud de las personas Sanidad vegetal
Brasil G/SPS/N/BRA/520 30 de enero de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Alimentos para animales	Alimentación animal Sanidad animal Etiquetado
Brasil G/SPS/N/BRA/521 9 de febrero de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Frutas	Mosca de la fruta Plagas Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/525 5 de marzo de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Residuos de plaguicidas en cacahuete (maní), zanahoria, lechuga, alubia (judía)	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida clorotaloni
Brasil G/SPS/N/BRA/526 23 de marzo de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Niveles de tolerancia para plagas no cuarentenarias reglamentadas	Plagas Sanidad vegetal Protección del territorio contra daños causados por plagas
Brasil G/SPS/N/BRA/527 23 de marzo de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Porcinos vivos, productos y subproductos de porcino	Enfermedades animales Sanidad animal Peste porcina clásica Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Regionalización Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/530 30 de marzo de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos de origen vegetal	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/532 8 de abril de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Algodón para semilla, arroz, soja, trigo, patata (papa), café, cebolla, zanahoria, alubia (judía), tomate.	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida tetraconazol
Brasil G/SPS/N/BRA/533 8 de abril de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Plaguicida en la superficie de maíz modificado genéticamente	Inocuidad de los alimentos Organismos modificados genéticamente Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida glufosinato
Brasil G/SPS/N/BRA/534 8 de abril de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Residuos de plaguicida en la superficie de caña de azúcar	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Plaguicidas
Brasil G/SPS/N/BRA/536 30 de abril de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Cebada, arroz, maíz, trigo	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida lambda-cialotrina
Brasil G/SPS/N/BRA/537 30 de abril de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos de origen animal	Bacterias Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Inocuidad de los

<b>Miembro que notifica/Notificación/Fecha de distribución</b>	<b>Regiones/países afectados (identificados)</b>	<b>Productos abarcados</b>	<b>Palabras clave</b>
			alimentos Salud de las personas Listeria monocytogenes
Brasil G/SPS/N/BRA/542 16 de julio de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Residuos de plaguicida en algodón	Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida prohexadiona cálcica
Brasil G/SPS/N/BRA/544 16 de julio de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Carne, leche, miel, huevos y productos de la pesca	Contaminantes Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/546 16 de julio de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Microorganismos y materiales de origen animal	Sanidad animal Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Salud de las personas Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/547 16 de julio de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Coadyuvantes de elaboración de productos alimenticios	Aditivos alimentarios Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/548 16 de julio de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Plaguicida en algodón, arroz, habas de soja, trigo, alubia (judía), cebada y café	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida cresoxim-metilo
Brasil G/SPS/N/BRA/549 16 de julio de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Residuos de plaguicida en algodón y arroz	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el fungicida epoxiconazol
Brasil G/SPS/N/BRA/551 16 de julio de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Embalajes y equipos que entran en contacto con productos alimenticios	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Embalajes
Brasil G/SPS/N/BRA/555 22 de julio de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Productos lácteos de ovino y caprino destinados a la alimentación animal.	Sanidad animal
Brasil G/SPS/N/BRA/567 5 de agosto de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Medicamentos veterinarios antimicrobianos	Sanidad animal Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Medicamentos veterinarios
Brasil G/SPS/N/BRA/568 18 de agosto de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Alimentos que contengan aditivos alimentarios	Aditivos alimentarios que deben usarse de acuerdo con las buenas prácticas de fabricación Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/569 18 de agosto de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Alimentos que contengan aditivos alimentarios: ácido ascórbico, alginato de calcio, monoglicéridos y	Aditivos alimentarios que deben usarse de acuerdo con las buenas prácticas de fabricación

<b>Miembro que notifica/Notificación/Fecha de distribución</b>	<b>Regiones/países afectados (identificados)</b>	<b>Productos abarcados</b>	<b>Palabras clave</b>
		diglicéridos de ácidos grasos.	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/575 28 de agosto de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Animales vivos y material genético animal	Sanidad animal Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Organismos modificados genéticamente Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/576 7 de octubre de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Inoculantes para la agricultura	Etiquetado Embalajes Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/577 16 de octubre de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Plantas con sustrato	Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Plagas Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/579 16 de octubre de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Cultivos susceptibles de ser tratados con endosulfán	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) para el Plaguicida endosulfan
Brasil G/SPS/N/BRA/580 4 de noviembre de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Pienso para rumiantes	Alimentación animal Sanidad animal Adopc./public./entrada en vigor del reglamento
Brasil G/SPS/N/BRA/581 4 de noviembre de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Gramíneas forrajeras de clima templado	Sanidad vegetal Semillas Obstáculos técnicos al comercio
Brasil G/SPS/N/BRA/582 4 de noviembre de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Inoculantes	Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/584 4 de noviembre de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Semillas	Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Sanidad vegetal Semillas Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/585 4 de noviembre de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Bebidas alcohólicas	Bebidas Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Obstáculos técnicos al comercio
Brasil G/SPS/N/BRA/588 9 de diciembre de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Envases y equipos que entren en contacto con los productos alimenticios	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Embalajes
Brasil G/SPS/N/BRA/593 9 de diciembre de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Rumiantes vivos	Sanidad animal
Brasil G/SPS/N/BRA/594 9 de diciembre de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Leche y productos lácteos de oveja o de cabra destinados al consumo humano	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/599 9 de diciembre de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Bebidas, productos de la fermentación acética, materias primas y otros	Bebidas Adopc./public./entrada en vigor del reglamento

<b>Miembro que notifica/Notificación/Fecha de distribución</b>	<b>Regiones/países afectados (identificados)</b>	<b>Productos abarcados</b>	<b>Palabras clave</b>
		productos	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Obstáculos técnicos al comercio
Brasil G/SPS/N/BRA/600 9 de diciembre de 2009	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vino y productos vitivinícolas	Bebidas Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Obstáculos técnicos al comercio
Brasil G/SPS/N/BRA/615 5 de febrero de 2010	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Despojos de bovino	Sanidad animal Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/616 5 de febrero de 2010	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Semillas y plantines para propagación vegetal	Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Sanidad vegetal Semillas Protección del territorio Obstáculos técnicos al comercio
Brasil G/SPS/N/BRA/620 3 de marzo de 2010	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Pescado y productos de la pesca	Sanidad animal Inocuidad de los alimentos Salud de las personas
Brasil G/SPS/N/BRA/622 16 de marzo de 2010	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Vegetales	Certificación, control e inspección Plagas Sanidad vegetal Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/623 16 de marzo de 2010	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Porcinos	Enfermedades animales Sanidad animal Peste porcina clásica Regionalización
Brasil G/SPS/N/BRA/630 1 de abril de 2010	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Semillas y plantines para propagación vegetal	Sanidad vegetal Semillas Protección del territorio
Brasil G/SPS/N/BRA/631 23 de abril de 2010	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Animales vivos: bovinos, búfalos, cabras y ovejas	Sanidad animal Adopc./public./entrada en vigor del reglamento
Brasil G/SPS/N/BRA/633 21 de mayo de 2010	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Carne, leche, miel, huevos y productos de la pesca	Contaminantes Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Límites máximos de residuos (LMR) Plaguicidas
Brasil G/SPS/N/BRA/634 21 de mayo de 2010	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Semen de ovino	Sanidad animal
Brasil G/SPS/N/BRA/635 21 de mayo de 2010	Todos los países con los que Brasil comercia los productos abarcados	Semen de caprino	Sanidad animal

**FUENTE BIBLIOGRÁFICA:**

---

Organización Mundial del Comercio – Sistema de Gestión de la Información del Acuerdo de la OMC sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) ( ).

*Identificar restricciones y cupos de importación*

- **Cupos de Importación<sup>37</sup>**

Conforme a la información analizada Brasil posee sólo una medida de este tipo en carácter de restricción cuantitativa, como medida de salvaguarda, desde el año 1995, la cual se renueva cada 12 meses:

Cocos secos sin cáscara NCM 0801.11.10.

Los países del MERCOSUR se encuentran exceptuados de esta medida.-

- **Otras Restricciones**

- 1) **Restricciones voluntarias a la exportación – Sector Lácteo**

Durante los primeros tres meses de 2009, el precio promedio de la tonelada de leche en polvo argentina que ingresó a Brasil se ubicaba por debajo del índice que se tomara como referencia y muy por debajo del precio promedio del 2008. A esos valores, Brasil le compró a la Argentina casi 16.800 toneladas de leche en polvo durante el primer trimestre; y aumentó así a 32,9% su participación en el mercado. Dicha situación generó protestas por partes de proveedores locales de ese producto, lo que llevó a las autoridades brasileñas a decidir comenzar a aplicar licencias no automáticas para administrar las importaciones lácteas. Tras diversas rondas de negociaciones entre funcionarios del gobierno nacional argentino, el Centro de la Industria Lechera (CIL) de Argentina, y la Confederación Nacional de Agricultura (CNA) de Brasil, en el mes de Junio se suscribió un acuerdo por el cual la industria lechera argentina se comprometió a enviar un máximo de 3.000 toneladas mensuales de leche en polvo al vecino país a un precio no menor al precio para la tonelada de leche en polvo publicado por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos para Oceanía en materia de exportaciones, que en ese momento rondaba los U\$S 2200. Por otra parte, el convenio contempla un sistema compensatorio para que en caso de que en un mes determinado se exporten más o menos toneladas que lo dispuesto por cupo, compensar eso en los meses subsiguientes, para que el promedio mensual se mantenga estable". También se acordó que para que no haya una demora excesiva en el tiempo que deben salir los permisos de exportación, la información que se envíe desde el CIL o desde autoridades gubernamentales argentinas a Comercio Exterior de Brasil -donde están consignados los números de vigencia de importación- fueran aprobados en 24 horas. A fines del mes de Abril de 2010, la Confederación Nacional de Agricultura y Ganadería de Brasil (CNA), el Centro de la Industria Lechera Argentina (CIL) y el Gobierno nacional renovaron el acuerdo para los lácteos por un año más, con igual cantidad máxima mensual de exportación de leche en polvo. La novedad lo constituyó en que no se determinó un precio mínimo sino que se toma como base estándar las subastas de la neozelandesa Fonterra. En el año 2009, Brasil fue el primer destino de la leche argentina con un volumen vendido de 40.985 toneladas, superando a Venezuela quien había sido el principal comprador de leche argentina en el año 2008.<sup>38</sup>

- 2) **Aplicación de Derechos antidumping y/o compensatorios**

Brasil tiene en vigencia la aplicación de 53 medidas antidumping, de las cuales el 50 % afectan a productos provenientes de China;

---

<sup>37</sup> Fuente: Asociación Latinoamericana de Integración  
Comercio Exterior de Brasil

- Portarias de la Secretaria de

<sup>38</sup> Fuente: Oficina de Estadísticas de Comercio Exterior del Servicio Nacional de Sanidad – SENASA - de la República Argentina.

La Argentina sólo se ve afectada por una medida de esta naturaleza: Fosfato monocalcico monohidratado grado alimenticio – Resolución de la Cámara de Comercio Exterior -CAMEX - Nº 33 del 5/10/2005

En diciembre de 2009 concluyó la revisión de derechos antidumping aplicados a las importaciones de resinas, tereftalato de polietileno (PET) de viscosidad intrínseca de 0,7 dl / g, utilizada en la fabricación paquetes por golpe (llamado "grado" botella), comúnmente clasificados en el ítem 3907.60.00 Nomenclatura Común del MERCOSUR - NCM, originarios de Argentina, con la **extinción del derecho antidumping definitivo** aplicado por CAMEX través de la Resolución Nº 29/ 05.

Conforme al Informe sobre las medidas antidumping correspondientes al primer semestre de 2010, presentado por Brasil al Comité de Prácticas Antidumping de la OMC, este país posee 16 investigaciones en curso. Argentina es objeto de investigación por "artículos de vidrio para servicios de mesa NCM 7013.49.00 "; la cual fue iniciada en octubre de 2009 pero sin ser objeto de medidas provisionarias.-

**Resolución Nº 63/2010:** Establece la extensión de las medidas antidumping y compensatorias a las importaciones de productos procedentes de terceros países, así como a partes, piezas y componentes de los productos sujetos a las medidas existentes, en caso de que se compruebe la existencia de prácticas elusivas que frustren la aplicación de las medidas de defensa comercial en vigor.

### 3) Aplicación de Medidas de salvaguarda

El Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC se incorporó a la legislación brasileña a partir de 1995. Las Investigaciones para la aplicación de medidas de salvaguardia son iniciadas y dirigidas por la Secretaria de Comercio Exterior de Brasil –SECEX-. CAMEX es responsable de determinar las medidas de salvaguardia, que puede adoptar la forma de sobretasas arancelarias o restricciones cuantitativas y se puede aplicar durante un máximo de cuatro años, renovables por seis años. Las medidas aplicadas por más de tres años deben someterse a una revisión a medio plazo por la SECEX.

Desde 2002, Brasil ha aplicado una medida de salvaguardia para la importación de Cocos secos, sin cáscara, incluso rallado - NCM 0801.11.10<sup>39</sup>

Las medidas de salvaguardia no se aplican entre los miembros del MERCOSUR, sin embargo, se pueden aplicar a los miembros asociados del MERCOSUR, definidas en los acuerdos bilaterales.

En el marco del Mercosur, existe Reglamento Relativo a la Aplicación de Medidas de Salvaguardia a las Importaciones Provenientes de Países No Miembros del MERCOSUR, no ha entrado todavía en vigor, dado que aún no se ha completado el proceso de incorporación de la normativa regional a los ordenamientos jurídicos nacionales de todos los Estados partes.

Eliminado:

### 4) Importaciones Prohibidas

Las prohibiciones absolutas de importación están determinadas principalmente por razones de seguridad, salud animal y humana y medio ambiente<sup>40</sup>.

### 5) Licencias de Importación – Régimen aplicado<sup>41</sup>

Brasil utiliza tanto las licencias automáticas como las no automáticas; éstas afectan a poco más de un tercio de todas las líneas arancelarias, constituyendo en la práctica una contrariedad a la regla general sobre esta materia establecida por las autoridades brasileñas. Según se lee en el art.

<sup>39</sup> Se hace referencia a esta medida de salvaguarda en el ítem cupos de importación

<sup>40</sup> En el cuadro de la Sección Barreras no arancelarias del presente informe, se encuentra especificado qué productos tienen prohibida la importación.

<sup>41</sup> La normativa referente al régimen de licencias de importación está establecida en la Sección III de la Portaria SECEX Nº 10 del 24/05/2010.

8 de la Portaria N° 10/10 “como regla general, las importaciones están exceptuadas de licencia debiendo los importadores solamente presentar el registro de Declaración de importación...”. Las autoridades Brasileñas afirman que la mayoría de los productos sujetos a licencias no automáticas son productos que pueden causar daños a la salud humana, o animal, a plantas; o bien son productos capaces de causar daños al medio ambiente, o productos sujetos a contingentes arancelarios; es decir que se aplican conforme a la normativa internacional vigente en el marco de la OMC y específicamente en el Mercosur. No obstante, la utilización de este mecanismo de manera tan extendida por parte de Brasil es objeto de observación por países miembros de la OMC en las reuniones de exámenes de políticas comerciales llevadas a cabo periódicamente por esta organización.

La lista completa de los productos sujetos a licencias automáticas y no automáticas se pueden encontrar en el sitio web del Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil –

SECEX es la autoridad administrativa responsable de la concesión de licencias. Los importadores pueden solicitar licencias automáticas y no automáticas a través de SISCOMEX, antes del envío de las mercancías desde el país exportador. Los certificados expedidos por los organismos gubernamentales que no sean SECEX también se procesan a través de este sistema automático. No hay cargos extra o tasas administrativas para la obtención de una licencia.

Bajo ciertas circunstancias, como para las importaciones bajo el régimen de reintegro, las licencias podrán otorgarse por las autoridades después de la expedición, pero antes del despacho de aduana. Según la legislación brasileña, una licencia automática deberá expedirse a más tardar diez días hábiles siguientes a la fecha de registro de la ID en el SISCOMEX. Para las licencias no automáticas, el período de procesamiento no debe ser superior a los sesenta días. La importación sin licencia está sujeta a una multa equivalente al 30% del valor en aduana de las mercancías, o del 10% o 20% si la mercancía se entrega después de la licencia de importación haya expirado.

*Detectar otras barreras para arancelarias presentes en los mercados objetivos*

### **1. Barreras al Comercio**

De modo general se podría afirmar que el comercio internacional en Brasil está caracterizado por la plena libertad de comercio, asimismo, la “Portaria 2/92” de la Secretaría de Comercio Exterior (SECEX) establece ciertos requerimientos especiales para determinadas mercancías.

En efecto, a pesar que Brasil ha realizado significativos progresos en reducir las barreras de comercio, las tarifas arancelarias en muchas zonas permanecen altas y continúa favoreciendo a la producción local. Otras de las barreras no arancelarias son las licencias de importación no automáticas, el mantenimiento de los precios mínimos de importación y unas estrictas reglamentaciones técnicas y normas de calidad. De igual manera, son especialmente destacables las barreras sanitarias y fitosanitarias.

Los Ministerios de Agricultura, Pecuaria y Abastecimiento, y de Sanidad aplican procedimientos de inspección de mercancías. La Secretaría de Comercio Exterior (SECEX) exige a su vez la licencia previa para productos sujetos a la certificación de conformidad respecto a los estándares técnicos establecidos por el Instituto Nacional de Metrología, Normalización y Calidad Industrial.

Como regla general, las importaciones de Brasil son sujetas a un proceso automático de licencias de importación. Sin embargo, algunos productos están sujetos a requerimientos especiales, los cuales son también necesarios para el proceso de declaración ante las aduanas. Una gran variedad de registros y autorizaciones son requeridas para el caso de los asbestos, químicos, farmacéuticos, perfumes, cosméticos y equipo médico.

---

Las mercaderías importadas son generalmente retenidas en las aduanas debido a los problemas documentarios. Si no se reúnen los requerimientos legales del país, las aduanas pueden cargar de penalidades y multas, los cuales pueden llegar hasta el 100% de los impuestos de aduanas regulares.

Es por ello recomendable trabajar con un agente de aduanas especializado en la aduana de Brasil, el cual será capaz de obtener la información referente a las apropiadas reglas y requerimientos solicitados por la aduana de este país.

## **2. Regulaciones de la Aduana**

Los procedimientos administrativos relativos al comercio exterior brasileño se realizan mediante la aplicación al Sistema Integrado de Comercio Exterior (SISCOMEX), el cual es un sistema informático a través del cual se realizan el despacho aduanero, la concesión de licencias y el control cambiario en relación a las actividades de importación en las distintas áreas de competencia de la Secretaría de Comercio Exterior (SECEX), de la Hacienda Federal y del Banco Central de Brasil.

En el SISCOMEX se efectúan las siguientes operaciones:

1) Registro como importador/exportador: Es una condición básica e imprescindible para realizar cualquier operación de exportación o importación en Brasil. A través del SISCOMEX la empresa se inscribe en el Registro de Importadores y Exportadores (REI) de la Secretaría de Comercio Exterior (SECEX).

2) Formulación u obtención de la **Licencia de Importación**: la Información de naturaleza comercial, financiera y fiscal que define el marco legal de la operación de importación debe ser presentada para obtener la licencia. La Portaria Secex No 17/2003 estableció 3 categorías de productos:

- a) Productos dispensados de Licencia – Regla General;
- b) Productos sujetos a Licencia Automática;

Son aquellos productos relacionados al Tratamiento Administrativo de Siscomex y aquellos productos amparados en el régimen especial de “drawback”.

- c) Productos sujetos a Licencia No Automática. **(x)**

Se incluye a la importación de productos sujetos a procedimientos especiales. Está supeditada a la concesión de licencias no automáticas antes del embarque de la mercadería o antes del registro de Declaración de Importación, a cargo de diferentes organismos gubernamentales.

Los productos que se encuentran en esta categoría son generalmente productos que tienen reducciones en las tarifas arancelarias, las importaciones que están exonerados de los pagos, productos que provienen de países de comercio restringido con la ONU, etc.

El importador debe proveer la información concerniente de cada embarque a la aduana de Brasil. Esta información incluye la descripción del producto además del número de clasificación arancelaria, cantidad, valor de la mercadería, gastos de embarque, etc.

Algunos de los productos incluidos en esta categoría son: muestras, donaciones, admisión temporal, drogas, productos para la investigación humana y veterinaria, armas y productos relacionados, productos radiactivos, medicamentos hechos de plasma humano y productos que pueden ser peligrosos al medioambiente.

### **Documentos de Importación para productos Farmacéuticos**

Los productos farmacéuticos y derivados, incluyendo a las vitaminas, cosméticos y equipos médicos se encuentran regulados por el Ministerio de Salud.

---

Estos productos pueden ser solamente importados y/o vendidos en Brasil si la empresa extranjera establece una unidad manufacturera en el país, una oficina local o en caso la empresa señale a un distribuidor de Brasil, el cual estará autorizado ante las autoridades de Brasil para la importación y distribución de productos médicos.

### **3. Impuesto al Valor Agregado**

Existen dos tipos de impuestos al valor añadido:

#### **a) Impuesto al consumo**

Este impuesto es cargado a casi todas las ventas y la transferencia de productos manufacturados en Brasil o que hayan sido importados (dependiendo del grado de necesidad de consumo en el mercado de Brasil). Las tasas de este impuesto varían entre el 10% y 15% pero en ciertos casos llegan hasta el 300%.

#### **b) Impuesto de Venta al valor añadido y Servicios**

Este impuesto es cargado sobre las ventas y movimiento de mercaderías, carga y transporte, servicios de comunicación y energía eléctrica. De igual manera, las transacciones entre estados son sujetas al pago de impuestos entre 18% y 25%. Los servicios de comunicación están gravados con tasas entre 13% y 35%.

### **4. Requerimientos de etiquetado**

La Ley de Protección al Consumidor exige que el etiquetado de los productos provean al consumidor de la información correcta, clara, precisa y de fácil lectura referente a la calidad, cantidad, composición, precio, garantía, tiempo de expiración, origen y riesgos para la salud y sanidad del consumidor. Esta información debe estar disponible en portugués. De igual manera, se está debatiendo las regulaciones referentes a los productos genéticamente modificados.

### **5. Estándares**

El Consejo de Metrología, Normalización y de Calidad Industrial (Conselho de Metrologia, Normalizaçao e Qualidade Industrial – CONMETRO), es parte del Ministerio de Comercio e Industria y es responsable de la implementación de los estándares de Brasil y las certificaciones. El Instituto Nacional de Metrología (INMETRO) es el encargado de la implementación de las directivas de CONMETRO. Los estándares son generalmente formulados por la Asociación Brasileña de Estándares Técnicos – Associação Brasileira of the Technical Standards y algunos son formulados por lo propios ministerios.

#### **• Regulaciones Técnicas y Estándares**

El desarrollo de los estándares voluntarios es la responsabilidad de la Asociación Brasileña de de Estándares Técnicos. El cual es una organización privada sin fines de lucro que desarrolla estándares en todas las industrias de Brasil. Esta asociación representa a Brasil ante los foros internacionales y regionales y actúa como un cuerpo certificador. Los estándares de Brasil son desarrollados ya sea a través de los comités técnicos de la Asociación Brasileña de Normas Técnicas o a través de los cuerpos de Estandarización Sectorial (ONS).

En el siguiente link se puede acceder a la información de los comités técnicos:

**[http://www.abnt.org.br/normal\\_comite.htm](http://www.abnt.org.br/normal_comite.htm)**

Los estándares propuestos que están abiertos al comentario público pueden ser obtenidos en el sitio:

Alternativamente, los ministerios pueden desarrollar sus propias regulaciones técnicas en el área que les compete. Las regulaciones técnicas de Brasil están disponibles en el website del Ministerio Interino de Industria y de Comercio: **[www.inmetro.gov.br/rtac/](http://www.inmetro.gov.br/rtac/)**.

---

INMETRO ha establecido un centro de atención para la información sobre los estándares. Información adicional sobre barreras técnicas al comercio es disponible en:

Asociación Brasileña de Normas Técnicas

- **Evaluación de la Conformidad**

La Evaluación de la Conformidad incluye a las actividades necesarias para demostrar los cumplimientos de requerimientos específicos relacionados a las regulaciones técnicas o a estándares voluntarios.

En Brasil, los sistemas de evaluación de la conformidad siguen los lineamientos de las ISO. La evaluación de la conformidad incluye las pruebas y la calibración de laboratorios, certificadoras de productos, cuerpos acreditados, unidades de inspección y verificación, registradores de sistemas de calidad y otros.

- **Laboratorios de Prueba y de Calibración**

INMETRO acredita a los laboratorios de prueba y de calidad autorizados para operar en Brasil. Los siguientes links proveen de información referente a los laboratorios de calibración acreditados:

- **Certificación de Productos**

#### **Pruebas Obligatorias y Certificación de Productos Obligatorios**

para la regulación de productos, las agencias de gobierno relevantes requieren generalmente que las entidades envueltas en la muestra de productos y las certificaciones obligatorias sean acreditadas por INMETRO. Generalmente, las pruebas deben ser desarrolladas en el país, a menos que no se tenga la suficiente capacidad en Brasil. Una lista completa de los productos sujetos a las certificaciones obligatorias se encuentra disponible en:

[www.inmetro.gov.br/qualidade/prodCompulsorios.asp](http://www.inmetro.gov.br/qualidade/prodCompulsorios.asp)

- **Certificación de Productos y Pruebas No Obligatorios**

La lista de productos certificados (voluntarios u obligatorios) en Brasil está disponible en el sitio:

- **Acreditación y Sistemas de Registro de Calidad**

La Coordinación General para la Acreditación de INMETRO es la responsable para la acreditación de los cuerpos certificadores, registradores de sistemas de calidad, cuerpos de inspección, organismo de verificación y entrenamiento; además de los laboratorios de prueba y de calibración. La información de requerimientos de acreditación y de cuerpos acreditados está disponible en: [www.inmetro.gov.br/credenciamento/index.asp](http://www.inmetro.gov.br/credenciamento/index.asp).

- **Sistema Nacional de Metrología, Normalización y Calidad Industrial en Brasil.**

#### **La Normalización dentro de MERCOSUR**

Brasil tiene sus propias organizaciones de estandarización. Los comités técnicos recomiendan la creación de estándares en áreas específicas. Cada país debe ratificar el estándar antes de ser adoptado por el país proponente. Cabe resaltar que un gran número de estándares de iniciativa nacional, han sido adoptados posteriormente como estándares comunes dentro del MERCOSUR. La Secretaría Ejecutiva de Normalización del MERCOSUR está ubicada en São Paulo, Brazil. Estos pueden verificarse dentro de la página web del MERCOSUR:

#### **6. Zonas de Libre Comercio**

---

La Zona de Libre Comercio de Manaus fue constituida con el propósito de crear un polo de desarrollo de la región amazónica, mediante el comercio de productos importados y la implantación gradual de un moderno parque industrial, con industrias dirigidas a atender no solo a la región, sino principalmente a los grandes centros consumidores. La entrada de mercancías extranjeras a esta zona, destinadas a consumo interno, industrialización de cualquier grado, incluso procesamiento, instalación y operación de industrias y servicios de cualquier naturaleza, exportación, así como almacenamiento para reexportación, está exenta de todos los impuestos. La exención está condicionada a la efectiva aplicación de las mercaderías en las finalidades indicadas y al cumplimiento de las demás condiciones y requisitos establecidos por Decreto Ley No 288 del año 1967 y por la legislación complementaria. Para mayor información de la zona franca de Manaus se recomienda visitar:

Existen otras 3 zonas de libre comercio en Brasil pero no tienen la misma importancia que la Zona de Libre Comercio de Manaus, éstos son: Tabatinga, ubicado en la frontera con Perú; Macapá/Santana, en el estado de Amapá y Guajaramirim en el estado de Rondonia.

Adicionalmente existen 19 zonas exportadoras procesadoras que han sido autorizadas pero aún no están en operación. De igual manera, varios estados han desarrollado aplicaciones de protección a la inversión extranjera para atraer la inversión.

### **7. Acuerdos Comerciales**

Existen acuerdos de Aduana ya sea entre los países miembros del MERCOSUR y de manera bilateral con Argentina.

### **8. Importaciones prohibidas**

El gobierno de Brasil ha eliminado muchas de las prohibiciones. Sin embargo, se aplican controles especiales a la importación de ciertos productos. Todos los productos usados son prohibidos. La importación de material industrial de segunda mano es autorizada sobre la condición de que estos productos no puedan ser producidos localmente y que no puedan ser reemplazados por algún otro material local. De igual manera, existen prohibiciones a la importación de productos que las leyes de Brasil consideren peligrosas para la salud, sanidad, interés de seguridad nacional y el medio ambiente.

**Fuente: Stat-USA**

**Elaboración: Área de Inteligencia Comercial – ADEX**

#### **(x) Las Licencias De Importación No Automáticas De Brasil**

La Organización Mundial del Comercio define el trámite de licencias de importación como el procedimiento administrativo que requiere la presentación de una solicitud u otra documentación (distinta de la necesaria a efectos aduaneros) al órgano administrativo pertinente, como condición previa para efectuar la importación de mercancías.

Hasta la mitad de la década del 90, toda empresa que deseara importar productos en Brasil, debía tramitar las denominadas GUIAS DE IMPORTACIÓN, donde el gobierno analizaba las características del producto, precio, importador, etc. y autorizaba – o no – la realización de la importación.

Las guías de importación dejaron de aplicarse como una forma de insertar a Brasil en un mundo globalizado y comenzaron a usarse, sólo para algunos determinados productos, las denominadas Licencias de Importación no automática, para productos considerados sensibles. Hasta enero de 2009, las licencias de importación no automáticas se aplicaban, para un universo de productos de no más del 10% del total importado. Pero luego comenzaron a aplicarse a “harinas” y “pre-mezclas” (7° producto en importancia en la pauta exportadora de Argentina a Brasil, según las

estadísticas del 2008), “jaleas, dulces, aceitunas, vinos, pasas de uva, ración para animales”.

La base de sustentación de la medida es la Portaria N° 25 de la SECEX, del 27 de noviembre de 2008, donde se determinan muchas reglas del comercio exterior de Brasil, inclusive la posibilidad que el gobierno incluya en el Sistema Integrado de Comercio Exterior – SISCOMEX – (equivalente al Sistema María de Argentina), productos que, de un día para el otro, puedan exigir necesidad de licencias de importación No Automáticas, previa al embarque.

Brasil no es el primer ni único país a utilizar este tipo de medidas de protección. De hecho, Argentina instrumentó la necesidad de licencias de importación no automáticas específicamente, para determinados productos con origen Brasil. La medida brasileña no hace discriminación de origen y allí, Argentina, tiene una ventaja competitiva.

Hasta la implementación de esta nueva medida, Brasil solicitaba licencias de importación previa (o no automáticas) para productos considerados sensibles (con necesidad de controles mayores por parte del gobierno) y tenía determinadas dos modalidades:

1. Licencia de Importación previa al despacho: donde la mercadería podría ser exportada en origen y “antes del despacho a plaza”, el importador brasileño solicitaba el ok del gobierno por medio de la liberación de la Licencia de Importación previa. Este trámite, demoraba en promedio de dos a tres días, dependiendo de la documentación enviada por el exportador. Esta licencia se aplicaba a muchos productos que en este momento requieren de la licencia de importación previa **al embarque**.
2. Licencia de Importación previa al embarque: sin duda más burocrática que la anterior, y que exige algunos cuidados, **sobre todo para el exportador**, porque un error en la logística del proceso podría generar multas de hasta el 30% del valor de la operación para el importador de Brasil. A diferencia de la anterior, esta licencia debe ser tramitada por el importador brasileño antes del embarque de la carga desde origen.

Importante observar que nos referimos al embarque como siendo la fecha de emisión del conocimiento de embarque, ya que si el conocimiento de embarque tuviera fecha anterior a la autorización de la LI, aunque la mercadería no haya embarcado, el importador pagaría multa.

Una vez obtenida la LI, el exportador podría embarcar sin ningún tipo de problemas **ni de demoras adicionales en el proceso de importación**. La demora para la obtención de esta LI previa al embarque era de entre 48hs y 96 hs, dependiendo exclusivamente de que la documentación enviada por el exportador estuviera en orden y sin errores.

La nueva medida aumenta la cantidad de productos con exigencia de licencia de importación previa al embarque (lo único que hizo el gobierno, fue aumentar la lista de productos con necesidad de LI, pero en absoluto instrumentó algo que no estuviera en vigencia en ese momento).

#### **Cómo disminuir el impacto de la medida en las operaciones de exportación de Argentina a Brasil (y como transformar una dificultad para todos en una oportunidad para algunos)?**

- En los productos que ya necesitaban licencia de importación previa al despacho, el secreto está en anticipar el envío de la documentación al importador brasileño (en este caso, la factura proforma, documento necesario para la tramitación de la
-

licencia de importación previa al embarque). De esta forma, una vez aprobada la LI, el exportador argentino podrá exportar.

- Considerando que la exigencia obliga a tramitar una licencia de importación en forma previa al embarque, toda importación con origen de proximidad geográfica a Brasil, (Argentina está en condición de excelencia) tendrá notorias ventajas en relación a exportaciones con origen distante a Brasil (el tránsito de un camión de Buenos Aires a San Pablo esta entre 7 y 11 días, mientras que un embarque por vía marítima del sudeste asiático, cuando confirmado el flete puede demorar entre 30 y 45)
- En caso que el fiscal a cargo de la autorización de la LI, tenga dudas sobre la operación, solicitará al importador información adicional (que en el 100% de los casos, debe ser provista por el exportador). Por una cercanía cultural, idiomática y de proximidad, será más fácil para un importador brasileño, obtener estas informaciones más rápidamente de un exportador argentino que de un exportador americano o europeo.

En función de que hay disputas internas dentro del propio gobierno brasileño respecto del alcance de las medidas, y que el sistema Siscomex hoy declara que un NCM necesita licencia y mañana no y pasado sí, es recomendable, que antes del embarque, el exportador argentino solicite al importador brasileño copia de la Licencia de Importación, en caso de que el producto lo requiera, o una impresión de la pantalla del Siscomex asegurándose que el producto en el momento del embarque no requería de licencia previa, de modo de que si durante el tiempo de tránsito la legislación cambia y el producto vuelva a requerir LI el importador tendrá un argumento de defensa de ante el gobierno.

Fuente; Mercosur ABC

## **ANALIZAR LA LEGISLACION COMERCIAL E IMPOSITIVA DEL MERCADO OBJETIVO**

### **Actividad 1: Determinar la legislación comercial vigente en cada país a favor del asociativismo – Joint Ventures**

En términos política y comercialmente correctos nos referimos a los denominados "competidores" que, gracias a la internacionalización hoy pueden llegar a transformarse en socios, aliados o parceiros (según los brasileros).

Más allá de las denominaciones, se trata de una extensión de la empresa en el mundo, un representante con valor agregado, porque para que la nueva cultura global considere internacionalizada a una empresa no basta con que ésta venda sus productos a otros países. La palabra clave en este aspecto es asociatividad.

"Ser un buen socio se ha convertido en un importante activo. En una economía globalizada, tener capacidad de crear y sostener alianzas estratégicas da a las compañías una significativa posición competitiva." Esta frase, acuñada por Rosabeth Moss Kanter en 1994, cuando era editora del Harvard Business Review, tiene para nuestras empresas una urgencia como nunca antes.

Las alianzas estratégicas son una relación *win-win* (gana-gana). Las partes que la forman esperan que mediante la transparencia, la confianza y el respeto mutuo se alcancen beneficios que no se podrían alcanzar de otra manera. Allí residen el poder y el atractivo de este concepto tan poderoso. La cantidad de esfuerzo y atención que consumen son importantes y no es posible extenderlas indiscriminadamente. Es por ello que se eligen los candidatos entre aquellos que presentan el mayor potencial para la relación. El proceso parece más simple de lo que realmente es. Después de la necesidad y la voluntad de asociarse, viene la implementación y el compromiso de las partes de alcanzar los objetivos.

---

Se escucha con cierta frecuencia que una alianza estratégica es una relación contractual que funciona bien y donde ambas partes obtienen lo que estaba pactado. Pero ésa es, más bien, una relación contractual donde cada parte cumple con su compromiso. Las de corto plazo pueden llamarse joint ventures o unión transitoria de empresas (UTE), tal como las denominamos localmente.

Una alianza es aquello que vincula a las partes para obtener un determinado objetivo estratégico que no podrían alcanzar si no lo hicieran por este camino. Se da cuando las partes descubren un potencial de crecimiento y de desarrollo que sólo pueden alcanzar superando el pensamiento simplista que dice "si esto no funciona, tendremos que recurrir a la letra del contrato".

Los *drivers* o inductores son los que mueven a realizar la asociación. Cuanto más críticos, más necesarios y más estratégicos sean, más fuerte será la relación que se establezca entre las partes. Cada parte debe evaluarlos por sí misma y ponerlos luego a consideración de la otra. No son necesariamente los mismos, pero tampoco hay motivo para mantenerlos en secreto. Así, por ejemplo, una parte puede ver la oportunidad para expandir su alcance geográfico y la otra para disponer de un producto o una tecnología a los que no tendría acceso de otra forma. Por lo general se distinguen cuatro áreas de posible interés: mejora en la eficiencia en el uso de activos o disminución de los costos, mejora en el servicio al cliente, mejora en marketing y crecimiento/estabilidad de los ingresos.

Por su parte, los facilitadores de la alianza son aquellos factores del entorno que pueden incrementar o disminuir la probabilidad de éxito en la relación. Responden a condiciones que se pueden definir como favorables o desfavorables. Se consideran: la compatibilidad corporativa, las filosofías y técnicas del management, un fuerte sentimiento de reciprocidad y la simetría entre las partes. No son todas imprescindibles y la ausencia de alguna no determinará que la relación no pueda seguir adelante.

El potencial de intensidad de la relación queda determinado por la conjunción de los puntajes obtenidos por los *drivers* y los facilitadores. No se deben forzar las cosas para que se arme la relación si el potencial no está presente. Una vez que se determina si la relación tendrá una intensidad baja, media o alta conviene pautar qué se entiende o implica cada uno de esos tres niveles. No se habla de etapas, sino de niveles. Si la relación no tiene potencial para desarrollarse al más alto de los niveles es porque conviene hacerlo en un nivel de menor intensidad. En cambio, puede darse que exista el potencial para llevarla a su nivel más alto aun cuando se deberían realizar trabajos en las organizaciones para permitirles estar a la altura de lo que la relación demandará más tarde. En este caso sí se puede hablar de etapas, no de etapas en la relación, sino en la madurez de las empresas intervinientes.

Los capítulos donde deberán concentrarse las partes, con su respectiva intensidad de desarrollo en conjunto, son: planificación, controles operativos, comunicaciones, compartir riesgos y recompensas, confianza y compromisos mutuos, estilo de contrato, alcance amplio, inversiones financieras e implementaciones locales. Así como al comienzo destacábamos lo importante que resulta no despreciar esta herramienta competitiva, también es oportuno entender que no es posible en un mundo de recursos escasos despreciar cualquier ayuda que, aunque costosa, esté siendo utilizada por otros en esta o en otras industrias. La emulación es siempre un poderoso incentivo para mejorar.

En la práctica, acceder directamente al mercado brasileño, resulta tentador para cualquier empresa que cuente con la escala adecuada. El acuerdo firmado entre los gobiernos de Argentina y Brasil proporciona el marco jurídico y establece los requisitos que es necesario cumplir para ser inversor, miembro del directorio, administrador o gerente de empresas de servicios, comercio y/o industria, como así también, las actividades autorizadas.

---

### ➤ **Ventajas de la radicación de empresas en Brasil**

- Acceder directamente al mercado brasileño, de 160 millones de habitantes.
- Independizarse de los vaivenes de la política de importaciones de Brasil que por déficits en sus cuentas externas habitualmente pone obstáculos para el ingreso de productos extranjeros.
- Evitar las trabas burocráticas de las aduanas que demoran el ingreso de las mercaderías argentinas
- Poder vender a precios más competitivos al saltar etapas de la cadena de comercialización.
- Disminuir los riesgos de cobranzas de las operaciones de exportación a Brasil ya que, muchas veces el importador se niega a operar mediante carta de crédito o letras avaladas.
- Evitar que los distribuidores brasileños de productos argentinos importados tomen el control del negocio.

### ➤ **Trámites Previos**

Para algunas empresas resulta conveniente, como primer paso, la formación de joint-ventures con compañías brasileñas para facilitar el ingreso y la distribución de los productos argentinos en ese país.

En Brasil existen sociedades limitadas y anónimas, de capital cerrado o abierto. Estas últimas deben reportarse a la Comisión de Valores Mobiliarios (CVM), órgano regulador del mercado de capitales en Brasil.

Las sociedades mercantiles extranjeras deben utilizar en Brasil su nombre empresarial pudiendo agregar la expresión "do Brasil" o "para Brasil" y sujetarse a las leyes y a los tribunales brasileños en cuanto a sus actuaciones y operaciones.

Toda empresa extranjera radicada en Brasil debe cumplir, por ley, con la llamada "Relación de los 2/3", es decir, que los 2/3 de los empleados deben ser de nacionalidad brasileña.

Adicionalmente, para el caso de los inversores, se requerirá un monto mínimo de U\$S 100.000. Este capital se debe depositar en el Banco Central del Estado brasileño correspondiente

#### **Lo que hay que presentar:**

- Constancia expedida por la autoridad competente del país de origen que certifique la existencia de las empresas de las que es titular o forma parte.
- Referencias comerciales y/o bancarias.
- Con carácter complementario, se podrán requerir a juicio de la autoridad consular: correspondencia comercial y bancaria, recibos de pagos impositivos, números de identificación tributaria, papelería de la empresa etc.

#### **Instrucciones normativas que regulan la inscripción de sociedades extranjeras y la constitución de sociedades con capital extranjero en el Brasil:**

##### **Instrucción Normativa N° 58/96**

Dispone sobre el archivo de datos de empresas comerciales o cooperativas en que participen extranjeros residentes y domiciliados en Brasil, personas físicas, brasileñas o extranjeras, residentes y domiciliadas en el exterior y sobre personas jurídicas con sede en el exterior.

##### **Instrucción Normativa N ° 59/96**

---

Dispone sobre los pedidos de autorización para nacionalización o instalación de filial, agencia, sucursal o establecimiento en el país, por parte de una sociedad mercantil extranjera. La documentación que debe acompañar dicha solicitud en los casos de primera filial, sucursal o agencia, es la siguiente:

- Acto de deliberación sobre la instalación de filial, sucursal o agencia en Brasil.
- Contenido del contrato o estatuto.
- Lista de socios o accionistas con sus nombres, profesiones, domicilios y el número de cuotas o de acciones, salvo que por la legislación de su país de origen sea imposible cumplir tal exigencia.
- Prueba de hallarse la sociedad constituida conforme a las leyes de su país.
- Acto de deliberación sobre la designación del representante en Brasil, acompañado de la procuración que le dé poderes para aceptar las condiciones en que es dada la autorización y plenos poderes para tratar cualquier cuestión y resolverla definitivamente, pudiendo ser demandado y recibir citación inicial por la sociedad.
- Declaración del representante en Brasil que acepta las condiciones en que fue dada la autorización para la instalación y funcionamiento por el gobierno federal.
- Ultimo balance en el país de origen.
- Formulario de comprobación de pago del precio del servicio. Una vez conciliada la autorización de instalación y funcionamiento, la sociedad mercantil extranjera deberá registrar en la Junta Comercial del Estado donde se localizará la filial, agencia, sucursal o establecimiento, la siguiente documentación:
- Hoja del "Diario Oficial" (equivalente al Boletín Comercial de Argentina) que publicó el Decreto de Autorización.
- Actos a los que alude la solicitud de autorización (descritos en los anteriores incisos I a VII).
- Documento probatorio del depósito, en dinero, de la parte de capital destinado a las operaciones en Brasil, y
- Declaración de la dirección del establecimiento, cuando no conste el acto que decidió sobre la instalación de la filial, sucursal, agencia o establecimiento en Brasil.

#### **Organismos intervinientes/trámites/tasas**

A continuación se presenta un detalle de los principales organismos intervinientes, el tipo de trámite que corresponde en cada caso y las tasas que deben abonarse para obtenerlos.

- **Junta Comercial**

Trámite: Obtención del Registro para todo tipo de empresa (Comercial, Industrial y Prestadora de Servicio).

Tasas para la obtención del registro ante la Junta Comercial

Sociedad Resp. Limitada R\$ 61

Sociedad Anónima (S.A.) R\$ 104

Firma Individual R\$ 30

- **Receita Federal**

Este organismo es similar a la AFIP (Administración Federal de Ingresos Públicos)

---

Trámite: Obtención del CGC (Catastro Geral de Contribuintes) para todo tipo de empresa

Tasa: No hay

- **Secretaría de Estado de Hacienda**

Trámite: Obtención de la Inscripción Estadual para empresas comerciales e industriales

Tasa: (Ej. Estado de Minas Gerais)

Inscripción Estadual R\$ 81.97

Certificado de débito de los socios: R\$ 13.66 para cada socio

- **Prefeitura Municipal (Intendencia)**

Trámites: Obtención de la Inscripción Municipal para todo tipo de empresa y del

Alvará (habilitación) de localización para todo tipo de empresa

Tasa: aproximadamente R\$ 60

- **Instituto Nacional del Seguro Social (INSS)**

Trámite: Obtención de la matrícula en el INSS para todo tipo de empresa que tenga empleados.

Tasa: No hay

- **Ministerio de Trabajo**

Trámites: Obtención de la Inscripción en el Catastro de Empresas

Obtención de la autorización para el funcionamiento otorgada por el Departamento de Higiene y Seguridad del Trabajo.

Tasa: No hay

Se estima entre 45 y 60 días, el tiempo aproximado para que esté aprobada la instalación y funcionamiento de la empresa, desde que la documentación ingresa en la Junta Comercial.

Los costos de aprobación oscilan entre U\$S 2.000 y U\$S 7.000, y dependen de los honorarios del estudio privado que sea contratado para este servicio.

- **Casos Prácticos**

Sin distinción de rubro, formato de negocio o industria, las firmas argentinas ya han hecho una historia en materia de asociativismo con las empresas brasileras. Si bien la creación del Mercosur aceleró y multiplicó estas prácticas, las mismas ya existían (con las formas propias de la época) desde el período post colonial. Mayormente estas asociaciones se daban en negocios de carnes, frutos, telas y otras materias primas y las relaciones se limitaban a negocios puerto a puerto o para ofrecer productos traídos desde Europa en nuestras tierras.

- **Medianas y Grandes empresas - Algunas empresas argentinas instaladas en Brasil**

**Arcor** ya estaba instalada en Brasil cuando se firmó el Tratado del Mercosur. Actualmente, es el mayor exportador de caramelos de Brasil.

**Mastellone do Brasil** está funcionando en ese país desde 1991. Además, posee un centro de distribución en San Pablo.

**Socma Alimentos** con la compra de las empresas Basilar (San Pablo) e Isabela (Río Grande del Sur) es líder del mercado de pastas frescas en Brasil con un 10% del mercado.

---

**Sancor Do Brasil** instalada en San Pablo busca satisfacer, junto a Mastellone, la demanda insatisfecha del mercado de lácteos brasileño.

**Molinos** adquirió Ceval Alimentos de Brasil y una de las mayores procesadoras de soja de América Latina.

**Lactona**, empresa láctea de Argentina, y el frigorífico Perdigao de Brasil anunciaron un acuerdo de distribución mutua y de esa manera ingresar los productos del otro en cada país.

**Heladerías Freddo y Massera** se instalaron con varias sucursales en Brasil para aprovechar el largo período de verano del país brasileño.

- **Pequeñas y Medianas empresas Argentinas: El cómo y porqué de la integración Pyme con Brasil**

Más que una operación de exportación; en este tipo de empresas se trata de un cambio de táctica para promover la internacionalización productiva y así diversificar el riesgo. Pero ¿qué estrategias de inserción productiva utilizan?

La inversión de capitales argentinos en Brasil viene creciendo: si a principios de la década se ubicaba en los US\$ 50 millones al año, hoy está en torno a los US\$ 125 millones, según datos estadísticos del Centro Ideas, de la UNSAM (Universidad Nacional de San Martín). Este mercado aparece como “un campo de prueba” para las pymes de capital nacional en su estrategia de internacionalización.

Fuentes del Sebrae (Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas empresas) confiaron que varias decenas de pymes argentinas desembarcaron en la última década en Brasil, usando principalmente como puerto de entrada las ferias y exposiciones comerciales.

Los pequeños y medianos empresarios argentinos que juegan en la liga mayor de la región, abriendo filiales o asociándose con empresarios locales; hablan perfecto portugués, y pasan buena parte del año en Brasil.

“Las ferias industriales, sobre todo las temáticas, son instrumentos muy dinámicos. Participar en estos eventos es una manera efectiva de hacer contactos, estudiar el mercado, conocer el “modus operandi” de los actores y el marco jurídico del país anfitrión”, afirma Alfredo Zilberstein, titular de Conseil Ferias Internacionales.

“La expansión productiva de Brasil tiene múltiples apoyos. Y aun con un tipo de cambio notoriamente desfavorable pudo crecer y guarda como una carta en la manga la devaluación de su moneda”, señala Pablo Besmedrisnik, economista jefe de Fundación Crear.

Según Ricardo Shiffini Dellaméa, economista de Sebrae PR (Paraná), más allá de las razones coyunturales, como la paridad cambiaria, la mejor forma de sacarle el jugo a la incursión de las empresas extranjeras es estableciendo una parcería (sociedad) con pares brasileños. ***“Al tener un socio se reduce la curva de aprendizaje y se requiere menos inversión. Y se facilita el agregado de valor de las actividades de posventa, servicio, logística, factores que exigen contar con estructuras locales especializadas para no perder competitividad”.***

- **Las pymes del interior que se animaron a instalarse en Brasil**

#### **Ocuatro (O4)**

Daniel Oblan, director de O4, firma santafesina dedicada a la fabricación de mecanismos de filtrado para todo tipo de motores, se instaló en Porto Alegre hace varios años, donde es tratada como una empresa brasileña.

---

De hecho, vieron la factibilidad y ya reinvierten y amplían negocios. En los próximos meses, Oblan y sus socios inauguran Cedro Azul Brasil, filial de la homónima argentina fabricante de alimentos gourmet.

“Apenas estuvimos radicados pudimos acceder a créditos blandos y a los mecanismos de apoyo del SEBRAE, en cuestiones técnicas y de desarrollos de mercado”, dice Oblan.

Con todo, la avanzada pyme en territorio brasileño tiene su ‘talón de Aquiles’. “No es fácil encontrar técnicos formados”, dice Oblan.

/

López y Planes 4401 - Santa Fe – Pcia. De Santa Fe

### ***Otto ISH Electrónica***

David Ripert, titular de Otto Ish, de Las Parejas, fabricante de balizas con dispositivos Leds, abrió hace unos años en San Antonio da Patrulha la firma Otto Peças y hoy encara un cambio estructural en el negocio.

“Hace cuatro años, mientras participaba de Mercopar, en Caxias do Sul, me di cuenta de que si no me radicaba me iba a resultar mucho más difícil vender en ese mercado, porque si al brasileño no se le garantiza el mantenimiento, no compra. Hasta ahora, la empresa viene operando como ensambladora, pero en los próximos meses empezaremos a producir: el tipo de cambio y los costos laborales de ambos países me llevan a ello”.

“La garantía de los bancos es la facturación, pero para eso es necesario estar al día con el fisco, porque para darte un crédito se fijan cuanto tributás”, apunta Ripert.

Av. 18 N° 1220 – Las Parejas – Pcia. De Santa Fe

### ***Empanadas La Porteña***

Gustavo Mariasis, dueño de la fábrica de empanadas La Porteña, con una cadena de distribución mayorista de 60 clientes en Brasilia, cree que las diferencias con la Argentina pasan por la transparencia y los sistemas de operación crediticia, que facilitan la demanda mayorista a través de la utilización del cheque. Y el mal trago tributario –la presión fiscal es del 37% del PBI, diez puntos más que en la Argentina– se diluye con las condiciones de acceso al financiamiento. “Se consiguen líneas de crédito para todo: adelanto para capital de giro, anticipación de valores a recibir, para compra de maquinarias, automóviles utilitarios, etc. Con buenos avales se obtienen créditos para producción a tasas del 1,5%”, dice Mariasis.

También enfatiza en la falta de técnicos. “Estoy buscando tanto profesionales de gastronomía como inversores en Buenos Aires, para que me acompañen en el proyecto de extender el negocio al resto del país”, afirma Mariasis.

<http://www.portena.co.uk/>

### ***Intersys SRL***

“Se nota una conciencia de no evadir a pesar de las altas tasas impositivas, que exigen ser muy prolijo en los costos”, dice Gerardo Pérez, gerente ejecutivo de la cordobesa Intersys SRL, fabricante de equipos para la impresión de fechas de envasado y vencimiento, instalado en la capital brasileña en octubre pasado.

[www.intersysrsl.com.ar](http://www.intersysrsl.com.ar)

De los Napolitanos 6136 – Los Boulevares – Pcia. de Córdoba

- Desarrollo del caso “Proind Ingeniería SRL”: La industria por definición – El caso de una metalmecánica

Proind Ingeniería SRL es una empresa de Rosario, Provincia de Santa Fe con más de 30 años de actividad en un mercado muy específico, técnico y por ende, complejo.

Con sus marcas Proind y Marginot fabrica aisladores y piezas aislantes para una amplia gama de aplicaciones en baja y media tensión, resistores de potencia y equipamiento electromecánico asociado para aplicación en accionamientos, puesta a tierra de neutro y bancos de carga. A la vez ofrece sus servicios para resolver problemas de componentes in situ, tales como recomposición de aislado, recomposición de aisladores de porcelana y recubrimientos especiales.

A lo largo de estos años, entre otros reconocimientos, como el mérito industrial, que entrega FISFE cada año, recientemente la empresa fue nominada como "Empresa Exportadora del 2010" por la revista especializada en negocios y empresas "Punto Biz", de la ciudad de Rosario.

El titular de Proind, Ing Sergio Vacca, con décadas de experiencia en el rubro enfatiza la importancia del mercado bilateral con el país vecino Brasil y la necesidad de una integración productiva para poder hacer asociaciones con diferentes empresas. Desde su propia experiencia con Proind y como dirigente gremial empresario (participa activamente en distintas entidades como la Asociación de Industriales Metalúrgicos de Rosario, ADIMRA, Federación Industrial de Santa Fe, etc.) relató las oportunidades del mercado brasilero y de la integración de las empresas de ambos países, ya que está instalando en el mercado brasilero.

***"La integración productiva es un tema que siempre ha sido muy interesante con Brasil, ya que el consumo siempre es importante, porque muchas autopartes que consumimos provienen de Brasil. Hay una realidad: el país carioca es el principal socio del Mercosur y a partir de allí tenemos muchas vinculaciones con ellos"***, analizó Vacca.

Según el industrial, el mercado interno brasilero es muy importante, ya que se trata de la séptima economía del mundo. ***"Es muy importante para nosotros que el mercado sea muy fluido, y se puede hacer a través de la integración productiva, es decir, que hay piezas que se pueden hacer de Brasil a Argentina, y de Argentina a Brasil"***.

Ante la situación actual del sector metalmeccánico afirmó que se están sintiendo signos de recuperación. "No hemos recibido el pico de la crisis tan profundo, pero nos va a costar salir de la misma. Más allá de esto, la economía se está recuperando".

Desde su visión como industrial metalúrgico, Vacca enfatizó como estratégico el sector autopartista. ***"Es un tema interesante con Brasil este comercio, porque muchas de las autopartes que consumen nuestras terminales vienen de Brasil. Siempre se estuvo luchando para que se aumentara el contenido local de los autos. Pero las disputas que hubo con Brasil fue más con las licencias no automáticas que con las autopartes, el régimen automotriz es un régimen en sí mismo y los acuerdos se renuevan cada tanto"***.

"Brasil es nuestro vecino y principal socio del Mercosur. Además el mercado interno brasilero es un mercado muy importante, no por nada es la séptima economía del mundo, y con posibilidad de escalar. Por lo tanto ***es estratégicamente importante que el comercio bilateral sea fluido. No sólo es que comerciamos entre nosotros, sino también hablar de integración productiva apuntando al Mercosur. También es relevante buscar asociaciones con empresas brasileras y tener presencia en su mercado"***.

Analizando particularmente el caso de Proind Ingeniería SRL; Vacca enumera elementos a favor del asociativismo, y como se va dando esta forma paulatinamente para acabar en una integración completa. ***"Hay una particularidad del mercado brasilero, están acostumbrados a comprar productos nacionalizados. Entonces para poder tener espacio de mercado en Brasil es importante estar allá. Eso se***

---

*puede hacer con una sociedad comercial o con una integración industrial*, nosotros estamos buscando la segunda opción, porque creemos que es más duradero en el tiempo por tener un socio local”.

“Nuestra experiencia después del contacto, es buena. Estamos hablando con una empresa del rubro electromecánico al igual que nosotros, y nuestros productos van a hacer complemento de los productos de ellos”.

**“Sencillo no es pero tampoco imposible.** En particular, armaremos una sociedad o sea crearemos una nueva empresa. **En realidad el socio es un apoyo importante porque la parte impositiva es muy compleja, y esto nos cuesta más tiempo en cuanto a la adaptación. Así quemamos etapas.** De todas maneras conozco gente que está armando su empresa y esto es una facilidad del bloque económico”.

- Un caso de asociativismo sin fábricas: Las empresas de servicios – Consultoría en Comercio Exterior

Entre 2009 y 2010, un grupo de firmas dedicadas al comercio exterior y con base en distintos países de Sudamérica conformaron un clúster con la mira puesta en promocionar la venta de sus productos a diferentes mercados mundiales.

Se trata del Bloque Empresarial y Aduanero Bioceánico (Beyabi), que luego de años de ser proyectado fue oficialmente lanzado en Montevideo (Uruguay) por empresas de Argentina, Brasil, Chile, Bolivia, Paraguay, Uruguay y Perú. Representando a Santa Fe, se sumó el despachante de aduana de la ciudad de Rosario Oscar Belgrano y Asociados SRL.

El bloque no sólo trabaja en la promoción de exportaciones e importaciones, sino que además pone énfasis en la capacitación de las empresas asociadas. En este sentido, Beyabi organiza y participa en cursos, debates, conferencias, jornadas, talleres y seminarios sobre transporte, negocios aduaneros, despachantes de aduana y agentes de transporte.

“El objeto principal de Beyabi es unificar esfuerzos de las empresas e instituciones fundadoras en formar una entidad interempresarial privada e internacional que promueva acciones conjuntas para el crecimiento comercial de las empresas adherentes, apoyando y asesorando su gestión en estos temas y promoviendo distintas acciones que permitan a sus asociados encontrar en Beyabi un aliado para optimizar esfuerzos y costos o abrir mercados a los que la empresa no pueda llegar”, dice un comunicado emitido por el bloque.

El cluster empresario cuenta con otros objetivos, como:

- 1) promover la actividad e intercambio comercial de las empresas que formen parte del presente bloque; animar, fomentar y facilitar en los procesos del desarrollo económico, comercial y de transporte;
- 2) promover el desarrollo económico y comercial además del progreso de las empresas asociadas, a través de una adecuada planificación. Alentar y apoyar toda iniciativa propuesta por los asociados, que beneficie al bloque en su conjunto;
- 3) promover las actividades de esta asociación incluso a otros países del continente y del mundo. Servir de foro de debate sobre temas de interés en materia aduanera, de transporte, logística y comercio exterior.
- 4) elaborar estudios e investigaciones, realizar publicaciones, proponer soluciones, medidas y políticas en materia de transporte internacional de mercaderías.

Por otro lado, la agrupación ofrecerá distintos servicios a las empresas adheridas: Transporte, Despachos de Aduana, Representaciones Comerciales, Realización de eventos (misiones comerciales, rondas de negocios), Capacitación, Seguro de la mercadería, Custodia del transporte y Estudio de mercado, son algunos de los servicios.

---

## **Actividad 2: Detectar aspectos impositivos de los países objetivos aplicables al Comercio Internacional**

Como miembro del MERCOSUR, la estructura arancelaria de Brasil se basa en el Arancel Exterior Común (AEC) convenido con los demás países de la Unión Aduanera (UA). No existe todavía sin embargo, libre circulación de mercaderías entre los países miembros por lo que de hecho, la UA aún no se ha perfeccionado. La Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM) empleada para la clasificación de mercaderías tiene ocho dígitos; los seis primeros coinciden con el Sistema Armonizado. Aproximadamente el 85% de los productos brasileños están sujetos al AEC, que se paga en el momento de la entrada de los bienes a territorio de MERCOSUR. Para el resto de productos existe un arancel particular por el que cada país aplica una tasa diferente, si bien están obligados a converger al mismo arancel antes del 2010. Estamos por tanto ante una UA con múltiples imperfecciones en el que cada miembro de MERCOSUR esta autorizado a mantener una lista de excepciones.

En el caso concreto de Brasil, se le autoriza a mantener hasta el 31 de Diciembre de 2010 una lista de excepciones al AEC, actualmente de 100 códigos NCM. A partir de 2009 debe iniciarse una reducción del número de códigos de la siguiente forma:

- 93 ítems, de 01/02/2009 a 31/01/2010
- 80 ítems de 01/02/2010 a 31/07/2010
- 50 ítems de 01/08/2010 a 31/12/2010

Estas excepciones temporales pueden contemplar tipos inferiores o superiores a los del AEC, siempre y cuando no superen los niveles consolidados ante la Organización Mundial del Comercio (OMC). Además de las excepciones temporales, cada país puede realizar una lista de de excepciones al arancel común, comprendiendo éstas excepciones a los bienes de capital, informática y telecomunicaciones, y una lista básica de excepciones nacionales.

- Régimen Bienes de Capital. En la actualidad Brasil no tiene ningún producto en esta lista.
- Régimen Bienes de Informática y Telecomunicaciones. Actualmente incluye 376 ítems.
- Régimen de excepciones nacionales. Incluye casos en los que una rápida adopción del arancel común ocasionaría dificultades, en 2007 la fecha límite para estas excepciones se extendió a diciembre de 2010. Brasil posee 100 ítems bajo este régimen, cifra que, como se dijo anteriormente, deberá reducir gradualmente hacia 2010.

La estructura arancelaria de Brasil se caracteriza por tener el 100% de las líneas consolidadas, siendo el arancel medio aplicado del 11,5%. A pesar de no haber una gran diferencia entre los aranceles medios aplicados sobre los productos agrícolas y los manufacturados, estos últimos presentan un arancel aplicado medio mayor. Se percibe una clara pauta de progresividad con aranceles en promedio más elevados para los productos elaborados que para los semielaborados y las materias primas. Brasil ha venido reduciendo en los últimos años sus aranceles, pasando el arancel más alto de un 55% en 2004 a un 35% en 2008. En la actualidad, las líneas con arancel cero suponen un 8,3% del total y más de un tercio de las líneas arancelarias están entre un 1% y un 10%. El arancel más frecuente, aplicable a un 22% de las líneas arancelarias, es del 14%; seguido por el arancel del 2%, correspondiente a un 18% de las líneas. Es importante destacar los regímenes aduaneros especiales.

### **Importaciones: Normas y Procedimientos**

Brasil es un mercado de grandes dimensiones que ofrece innumerables oportunidades de negocios. El éxito de las iniciativas exige, sin embargo, que el exportador conozca

---

los procedimientos que el producto tiene que cumplir para ingresar en el mercado de acuerdo con los requisitos y normas administrativas, aduaneras y de cambio vigentes en el país.

Una operación de importación en Brasil presenta el mismo nivel de complejidad que el existente en los demás países del mundo. Todos los procedimientos están informatizados en un sistema denominado SISCOMEX (Sistema Integrado de Comercio Exterior), en el cual los órganos gubernamentales están interligados a todos los agentes que, de alguna u otra forma, participan activamente en los procesos de exportación e importación.

En el presente informe se detallarán las principales normas y procedimientos relacionados al proceso de importación en Brasil. Los diversos ítems serán presentados en la siguiente secuencia:

- La clasificación de mercaderías adoptada en el país.
- La descripción del Siscomex.
- La representación del exportador/importador brasileño ante la Aduana.
- El tratamiento administrativo de las importaciones, dando énfasis a los órganos intervinientes y anuentes, y al proceso de licenciamiento de las importaciones.
- El procedimiento de despacho en Aduana.
- El tratamiento tributario de las importaciones, con informaciones sobre los tributos que pueden incidir en una importación.
- Las preferencias arancelarias otorgadas por el país a algunos de sus socios comerciales, especialmente a los países de América del Sur.
- El tratamiento financiero de las importaciones.

#### **7) Clasificación de las mercaderías**

Las mercaderías comercializadas internacionalmente son clasificadas por el País, desde 1996, de acuerdo a la NCM, también adoptada en Argentina, Paraguay y Uruguay. La NCM consta de ocho dígitos basados en el Sistema Armonizado (SA) de clasificación del comercio exterior. La inclusión de dos dígitos más, después de los seis del código numérico del SA, tiene por objetivo obtener una caracterización más detallada de las mercaderías y de sus respectivas clasificaciones y satisfacer a los intereses de todos los países miembros del MERCOSUR.

Es importante que el importador clasifique correctamente los productos adquiridos, con la finalidad de evitar la aplicación de sanciones por parte de las autoridades aduaneras y, por otro lado, utilizar las ventajas arancelarias que resultan de los acuerdos bilaterales y multilaterales que Brasil mantiene en el ámbito de su comercio internacional. Es recomendable, también, que el exportador, con el objetivo de perfeccionar la clasificación de la mercadería que pretende exportar a Brasil, informe al cliente brasileño la clasificación que utiliza en sus negocios externos, puesto que no siempre la clasificación de la NCM/SA coincide con la codificación utilizada por el exportador en las dos últimas posiciones numéricas (ocho dígitos).

Las ventajas derivadas de la correcta clasificación se traducen esencialmente en la reducción del Impuesto de Importación (II) o, inclusive, en su exención, en función de los acuerdos comerciales vigentes. Por lo tanto, es necesario que el exportador conozca los beneficios tributarios de su producto en relación al mercado brasileño, a fin de ganar competitividad frente a los competidores de otros países que eventualmente no sean favorecidos por los tratados comerciales que Brasil mantiene en su comercio exterior.

Se formaliza esa ventaja mientras se procesa el despacho en Aduana, momento en que el importador quizá tenga que presentar el Certificado de Origen ante las

---

autoridades aduaneras. Ese documento es emitido por la entidad autorizada en el país del exportador y en él se deben constar los fundamentos legales del acuerdo comercial que está siendo aprovechado en esa operación. La falta de presentación del certificado de origen ocasiona la pérdida de las ventajas, implicando el pago por el importador del Impuesto de Importación con los aranceles normales.

Es importante destacar que la clasificación incorrecta de las mercaderías a la NCM/SH genera, además del pago de eventuales diferencias de alícuota de importación, la imposición de multas aplicadas sobre el importador brasileño y cuyo valor corresponde, como mínimo, al 1% del Valor en Aduana, dependiendo del tipo de infracción.

El Impuesto de Importación (II) incide sobre los productos importados por el país, cuyas alícuotas correspondientes a cada NCM cambian de acuerdo con el tipo de mercadería. Las alícuotas están disponibles en la Tarifa Externa Común (TEC) del MERCOSUR

(<http://www.desarrollo.gov.br/sitio/secex/negInternacionales/tec/presentacao.php>).

Las excepciones a esa regla se refieren a las mercaderías provenientes de los países socios del MERCOSUR (sobre los cuales no incide tal Impuesto, salvo en el caso de productos sujetos a regímenes especiales) y a aquellas oriundas de países a los cuales Brasil otorga preferencias arancelarias como es el caso, por ejemplo, de los países andinos. Existen también otros mecanismos que implican reducciones de las alícuotas del II, como, por ejemplo, en el caso de diversos bienes de capital, de informática y de telecomunicaciones, desde que no haya producción nacional de tales productos (este sistema es conocido como Ex-Arancelario).

Además del II, los productos importados sufren la incidencia de algunos impuestos y contribuciones domésticas, que equivalen al IVA o al IGV utilizado en otros países. Es el caso del Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI), cobrado por el Gobierno Federal, y del Impuesto sobre Circulación de Mercaderías y Servicios (ICMS), cobrado por los Gobiernos de los Estados y por el Gobierno del Distrito Federal. A ejemplo de otros países, los impuestos aplicados no constituyen protección arancelaria, sino simplemente una equiparación de las condiciones impuestas al productor nacional y al exportador extranjero. En el caso de Brasil, el pago de los tributos federales ocurre en el momento de efectuar el registro de la Declaración de Importación (DI).

## **8) Siscomex**

El Sistema Integrado de Comercio Exterior (Siscomex), creado por el Decreto N° 660/92, es el instrumento administrativo de integración de las actividades de registro, seguimiento y control de las operaciones de comercio exterior, mediante un flujo único y computadorizado de informaciones.

El Siscomex es una herramienta facilitadora que permite la adopción de un flujo único de informaciones y torna más ágil el proceso administrativo, pues elimina los controles paralelos y disminuye significativamente el volumen de documentos involucrados en las operaciones. Su implementación aumentó la confiabilidad del proceso y generó diversos beneficios, como la reducción de los costos, la eliminación de documentos, la automatización, el rápido acceso a las informaciones estadísticas y la agilización de los procedimientos.

El Siscomex promueve la integración de las actividades de todos los órganos gestores del comercio exterior, lo que permite el acompañamiento, orientación y control de las diversas etapas del proceso exportador e importador.

Las operaciones registradas en el Sistema son analizadas en tiempo real tanto por los órganos gestores cuanto por los órganos anuentes, que establecen reglas específicas para la nacionalización de las mercaderías dentro de su área de competencia.

---

El usuario, por intermedio de terminal conectado al Sistema, puede hacer el registro y el acompañamiento de sus exportaciones e importaciones, recibir mensajes e intercambiar informaciones con los órganos responsables por autorizaciones y fiscalizaciones.

Se puede acceder al Siscomex desde cualquier punto conectado (bancos, corretoras, despachantes en aduanas o el propio establecimiento del usuario), así como por medio de terminales instalados en los órganos federales encargados del control del comercio exterior.

Los órganos gubernamentales intervinientes en el Siscomex se clasifican como:

- a) **Gestores:** responsables por la administración, mantenimiento y perfeccionamiento del Sistema dentro de sus respectivas competencias. Son los siguientes:
  - Secretaria de Hacienda Federal - SRF (Secretaría de los Ingresos Tributarios Federales), responsable por las áreas aduanera, fiscal y tributaria;
  - Secretaria de Comercio Exterior (SECEX), responsable por las áreas administrativas y comercial; y
  - Banco Central do Brasil (BACEN), responsable por las áreas financiera y cambiaria.
- b) **Anuentes:** Son todos aquellos órganos que efectúan análisis, dentro de su área de competencia, sobre determinadas operaciones de exportación o importación para ciertos tipos de mercaderías, sea en razón del producto que se pretende comercializar, sea debido a la naturaleza de la operación en cuestión. Se encuentran interconectados al Siscomex, de modo a volver más ágil el análisis. Por lo tanto, en algunos casos, es necesario el cumplimiento de normas específicas establecidas por esos órganos para que la operación se efectivice.

#### **Representación del exportador/ importador ante la Aduana**

Para que la exportación o importación de mercaderías por medio del Siscomex sea viable, primeramente hay que habilitarse para operar en el Siscomex, por medio de contraseña, y acreditar los representantes para la práctica de actividades relacionadas con la salida de aduana de la mercadería.

El interesado, persona física o jurídica, sólo puede ejercer actividades relacionadas con la aduana:

- a) por intermedio del gestor o despachante de aduana;
- b) personalmente, si es persona física;
- c) si es persona jurídica, por medio de:
  - dirigente;
  - empleado;
  - empleado de empresa coligada o controlada, tal como definida en los inc. 1 ° y 2° del art. 243 de la Ley I/P 6.404, del 15 de diciembre de 1976;
  - funcionario o empleado público específicamente designado, cuando se trate de órgano de la administración pública, misión diplomática o representación de organización internacional.

La actuación de persona jurídica en operaciones de comercio exterior (importación, exportación y tránsito en aduana) depende del análisis previo de la SRF acerca de sus informaciones catastrales y fiscales. Una vez autorizada la empresa a operar el comercio exterior, la SRF catastra la misma y efectúa la habilitación de su responsable legal (dirigente, director, socio-gerente). Esta persona física habilitada acreditará los

---

representantes de la empresa (apoderados o despachantes de aduana) en el Siscomex, para que puedan actuar como representantes de la empresa para la práctica de los actos relacionados con el despacho en aduana.

#### **4) Tratamiento administrativo de las importaciones**

##### **Estructura administrativa**

Para que el control de las actividades de importación sea eficaz, el Gobierno brasileño cuenta con una estructura administrativa diversificada, siendo el Ministerio del Desarrollo, Industria y Comercio Exterior - MDIC, el responsable directo por estas actividades.

El órgano más importante es la Secretaria de Comercio Exterior- SECEX, que posee diversos objetivos y atribuciones, entre los cuales se destacan:

- Administrar los mecanismos e instrumentos de seguimiento y control de las operaciones de exportación e importación;
- Formular propuestas de políticas y programas de comercio exterior y establecer normas para su implementación;
- Coordinar la aplicación de defensa contra prácticas desleales de comercio, así como brindar apoyo al exportador brasileño cuando es sometido a una investigación de defensa comercial en el exterior;
- Participar de las negociaciones en acuerdos o convenios internacionales relacionados al comercio exterior; y
- Elaborar y diseminar informaciones de comercio exterior.

##### **Factura Pro Forma**

Para facilitar los trámites administrativos por parte del importador brasileño, el exportador extranjero debe proporcionar la más completa información comercial y técnica del producto, que permita hacer la correcta clasificación de las mercaderías y, consecuentemente, el encuadramiento de la compra dentro de las exigencias administrativas y aduaneras brasileñas. El proceso comienza con el envío de la Factura Pro Forma con todas las informaciones comerciales y financieras referentes a la operación. Nótese que se debe brindar informaciones precisas, pues cualquier cambio ocasionará atrasos en los procesos administrativo y aduanero. Es importante que este documento llegue al importador con todas las informaciones solicitadas, de forma clara y objetiva, para que se pueda dar inicio al proceso de importación ante los órganos brasileños, destacándose las siguientes:

- Identificación del importador y del exportador: los datos deben ser escritos de forma correcta, con la dirección completa, pues a partir de esas informaciones serán señalados los trámites administrativos, cambiarlos y aduaneros.
  - Descripción de la mercadería: aunque sea objetiva, la descripción debe contener las características del producto, con la finalidad de facilitar la clasificación aduanera y, consecuentemente, el tratamiento tributario. Debe ser hecha en portugués o en cualquier otro idioma oficial del GATT (General Agreement on Tariffs and Trade). Algunos importadores proporcionan al vendedor la versión en portugués y solicitan que el vendedor escriba de esa forma, indicando también la clasificación en la NCM.
  - País de origen: información fundamental para que el importador pueda invocar y solicitar la concesión de eventual preferencia arancelaria.
-

- Precio unitario: este dato debe indicar la moneda extranjera previamente acordada y la forma de venta de acuerdo con el Incoterm negociado y, además, la unidad de medida convenida, que puede ser kilo, pieza, tonelada, metro cúbico, metro cuadrado etc.  
Valor total: para efectos del control en aduana es importante que exista coherencia entre la cantidad y el precio unitario que genera el valor total de la propuesta y aun, dependiendo del Incoterm pactado, el destaque, en separado, del flete y seguro internacional.
- Plazo de validez: es necesario que el vendedor, caso lo desee, establezca un plazo de validez para la propuesta.
- Pesos (neto y total): es importante para que el comprador pueda informarlo en el Siscomex.
- Embarque y desembarque: de acuerdo con lo previamente acordado, hay que destacar los puertos y aeropuertos de origen y destino y, en el caso del transporte viario, el local fronterizo por donde la mercadería deberá ingresar.
- Forma de pago: de acuerdo con la negociación, se debe informar si la operación será realizada con pago anticipado, cobro bancario o carta de crédito, a fin de que el comprador brasileño pueda iniciar los trámites financieros en la red bancaria.

## INCOTERMS

Los Incoterms son siglas utilizadas para definir las condiciones de compra y venta establecidas entre exportadores e importadores, que tienen en cuenta la repartición de costos y responsabilidades en una operación de comercio exterior. Hay 13 términos distintos: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIR DAF, DES, DEQ, DDU y DDR (Ver Glosario).

En Brasil, los más utilizados son FOB, CIF y CFR en las operaciones por vía marítima. En las operaciones aéreas y terrestres los más utilizados son FCA, CPT y CIP. El DAF es utilizado en operaciones fronterizas, principalmente con los países del MERCOSUR y Bolivia.

Es importante recordar que la práctica de los Incoterms no es obligatoria. Sin embargo, si los términos son adoptados de común acuerdo durante la negociación, ellos adquieren fuerza contractual.

Vale resaltar también que, en la importación, Brasil no acepta para fines tributarios la condición DDR porque, legalmente, el exportador extranjero no puede asumir el papel de responsable por los tributos relativos a la importación. Por lo tanto, en el momento de efectuar el despacho de importación, el Siscomex no permite la utilización de esa condición de venta siendo el importador el responsable por cualquiera de los tributos, penalidades e intereses de mora a que la operación estuviera sujeta.

## Licenciamiento de las Importaciones

El sistema administrativo de las importaciones brasileñas se encuentra disciplinado por la Portería SECEX n° 35, de 24 de noviembre de 2006, y comprende las siguientes modalidades:

- g) Importaciones dispensadas de Licenciamiento;
- h) Importaciones sujetas a Licenciamiento Automático; y
- i) Importaciones sujetas a Licenciamiento No Automático.

Como regla general, las importaciones brasileñas están dispensadas de Licenciamiento, debiendo el importador, o su representante legal, únicamente registrar la Declaración de Importación (DI) en el Siscomex con el objetivo de dar inicio a los procedimientos de nacionalización de la mercadería en la unidad local de la Secretaría

---

de los Ingresos Tributarios Federales (SRF). Salvo excepciones previstas en la legislación, sólo se puede registrar la DI después de la llegada de la mercadería a Brasil.

Las importaciones estarán sujetas a licenciamiento en los casos en que la legislación exija la autorización previa de órganos específicos de la Administración Pública de Brasil para la importación de determinadas mercaderías, o cuando se deban observar condiciones específicas. En esos casos, el importador debe llenar un formulario de Licencia de Importación (LI) en el Siscomex, conteniendo las informaciones de naturaleza comercial, financiera, cambiaria y fiscal relativas a la operación deseada. Se debe registrar la LI con la antelación dispuesta en la legislación, observándose que el embarque de la mercadería en el exterior sólo puede ocurrir a posteriori de la autorización del licenciamiento, salvo excepciones previstas en la legislación. El plazo máximo de tramitación de la LI es de 10 días hábiles en el caso del Licenciamiento Automático y de 60 días corridos en el caso del Licenciamiento No Automático, contados desde la fecha del registro en el Siscomex. En general, ambos licenciamientos tienen validez de 60 días respecto al embarque de la mercadería en el exterior.

Se puede buscar el listado de productos/ operaciones sujetas al licenciamiento en el módulo "Tratamiento Administrativo" del Siscomex Importación. Además de eso, en la dirección electrónica del MDIC (<http://www.desenvolvimento.gov.br>) se puede encontrar el listado de los productos sujetos a licenciamiento, en función de su clasificación fiscal en la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM).

Después de efectuado el registro, la LI asume el *status* "para análisis", lo que significa que ella se encuentra disponible para ser repasada al órgano anuente responsable. Después de repasada, la LI asume el *status* "en análisis", indicando que ella ya se encuentra bajo examen del órgano. Las exigencias eventualmente formuladas por el órgano anuente son registradas en el Siscomex para conocimiento y providencias del importador, que, mientras no las cumpla, encontrará su LI clasificada con el *status* "en exigencia". Concluido el análisis, el órgano anuente registra la decisión en el Sistema, con la indicación de Aprobación o Desaprobación. En el caso de la LI estar sujeta a la anuencia de más de un órgano, el importador debe aguardar la autorización de todos ellos. Posterior a la autorización de todos los órganos anuentes, se puede embarcar la mercadería en el exterior y, a su llegada a Brasil, se debe elaborar la Declaración de Importación (DI).

Cuando se elabore la DI, el importador debe informar el número de la Licencia de Importación aprobada en la adición que esté sujeta a Licenciamiento, de forma que el Siscomex vincule la LI con la DI. De esa forma, al registrar la DI en el Sistema, los datos ya digitados por ocasión de la elaboración de la LI son automáticamente transferidos a la respectiva adición de la DI.

Debido a la exigencia de anuencias previas para algunos productos, es importante que el exportador extranjero, antes del embarque de las mercaderías, se informe con el importador sobre los procedimientos necesarios para el licenciamiento. En este sentido, es necesario que el exportador conozca las diversas anuencias previas que son exigidas en la importación, tema de la próxima sección.

Aunque el importador sea el responsable por el cumplimiento de las normas brasileñas, es necesario que el exportador proporcione, con la antelación suficiente, todas las informaciones necesarias, especialmente detalles técnicos del producto, que sirvan no sólo para su correcta clasificación sino también para la comprobación de requisitos previos exigidos por los órganos anuentes.

En algunos casos será necesaria la inspección física de la mercadería en el país de origen y emisión del respectivo certificado. Hay que tener en extremos cuidado con la

---

emisión del Certificado de Origen, para que sea correctamente elaborado respetando los procedimientos previstos en los acuerdos comerciales celebrados por Brasil.

### **Órganos anuentes**

Para fiscalización y autorización de entrada de productos específicos en territorio brasileño, operan en Brasil diversos órganos de control, cuya función es justamente la de analizar y autorizar la importación del bien por medio de la emisión de Licencia de Importación en el Siscomex, siempre que el producto examinado cumpla todos los requisitos necesarios. Tales órganos otorgan la anuencia de importación de productos a ellos pertinentes, pudiendo, de acuerdo con el bien, verificarse la actuación simultánea e independiente de más de un órgano en una misma LI. Los órganos anuentes con participación más expresiva en el comercio exterior brasileño son DECEX/SECEX, ANVISA, MAPA y SUFRAMA.

#### *Departamento de Operaciones de Comercio Exterior (DECEX)*

El DECEX, además de ser el organismo responsable por la gestión y la actualización del tratamiento administrativo del Siscomex, actúa como órgano anuente de algunos productos sujetos a procedimientos especiales, así como en la concesión de anuencia a ciertas operaciones de importación que están sujetas a licenciamiento independientemente del producto comercializado (mencionadas en la Portería SECEX n° 35/2006):

- i) Importaciones amparadas en el Régimen aduanero Especial de *Drawback*: Tales importaciones, en las modalidades "suspensión" y "exención", están sujetas a licenciamiento Automático, que puede ser posterior al embarque de la mercadería en el exterior. El importador debe registrar la LI cuando vaya a realizar las importaciones previstas en el Acto de Concesión de *Drawback*;
- j) Importaciones sujetas a Cuota Arancelaria: Las importaciones amparadas en acuerdos celebrados en el ámbito de la ALADI o en la Resolución del Grupo Mercado Común (GMC) del MERCOSUR están sujetas a Licenciamiento No Automático previo al embarque de la mercadería en el exterior. En estos casos, la LI tiene por objetivo monitorear la distribución de la cuota entre las empresas brasileñas interesadas;
- k) Importaciones sujetas a Examen de Similitud: Están sujetas al previo examen de similitud las importaciones que soliciten beneficios fiscales (exención o reducción del Impuesto de Importación) previstos en legislación específica. Tales importaciones están sujetas a Licenciamiento No Automático previo al embarque de los bienes en el exterior. Cuando del análisis de la LI, se verificará si existe en Brasil producto similar al importado, observándose los parámetros de precio, plazo y calidad. En caso de existencia de producto similar nacional, no será otorgado el beneficio, pero aún se puede realizar la importación mediante la recaudación integral del Impuesto de Importación;
- l) Importaciones de Material Usado: En principio, está prohibida la importación de bienes de consumo usados, salvo algunas excepciones previstas en la Portería DECEX n° 8, de 13 de mayo de 1991. Tales importaciones están sujetas a Licenciamiento No Automático previo al embarque de la mercadería en el exterior. Como regla general, sólo son autorizadas importaciones de bienes que no sean producidos en Brasil, siendo exigida la presentación de laudo técnico de inspección y evaluación del material que se desea importar.

#### *Agencia Nacional de Vigilancia Sanitaria (ANVISA).*

La Agencia Nacional de Vigilancia Sanitaria (ANVISA) es el órgano responsable por el control sanitario de productos y servicios, incluso de los ambientes, procesos, insumos y tecnologías a ellos relacionados. Ejerce, aún, el control de puertos, aeropuertos,

---

fronteras y recintos aduaneros instalados en zonas primarias y secundarias, y actúa en las cuestiones internacionales afectas a la vigilancia sanitaria.

En el ámbito de sus actividades, la ANVISA es responsable por la reglamentación, control y fiscalización de productos con impacto en la salud humana- medicamentos, reactivos para diagnóstico, cosméticos, alimentos, derivados del tabaco, productos médicos, sangre y hemoderivados, así como por servicios de salud; además, se responsabiliza por el monitoreo de precios de medicamentos, por la anuencia previa en el proceso de concesión de patentes de productos y procesos farmacéuticos y por el control de la propaganda de productos sujetos al régimen de vigilancia sanitaria.

La legislación sanitaria brasileña exige que las empresas interesadas en importar mercaderías bajo vigilancia sanitaria se regularicen en el Sistema Nacional de Vigilancia Sanitaria previamente a la realización de las importaciones. Tal regularización consiste en la obtención de la Licencia de Funcionamiento (Licencia Sanitaria), que es emitida por el órgano sanitario del estado o "municipio" donde la empresa esté ubicada, así como de la Autorización de Funcionamiento de Empresa (AFE), emitida por la ANVISA.

Se pueden encontrar las informaciones acerca de como proceder para obtener la Autorización y la Licencia mencionadas, así como la descripción de la documentación que se debe presentar, que varía de acuerdo con el tipo de producto que la empresa tiene interés en importar, en la dirección electrónica <https://www.anvisa.gov.br/peticionamento/sat/global/sistemas.asp>.

Posterior a la regularización de la empresa, el importador debe regularizar también los productos que serán importados en el Sistema Nacional de Vigilancia Sanitaria. La regularización consiste en registro (obligatorio para medicamentos, productos médicos, alimentos, productos para diagnóstico *in vitro* y cosméticos con riesgo grado II); notificación (para cosméticos, perfumes y productos de higiene con riesgo grado I, así); y adecuación a los Patrones de Identidad y Calidad - PIQ, vigentes para los alimentos q Se destaca, también, que medicamentos que constan de la farmacopea brasileña, así como los homeopáticos, están exentos de registro, pero están sujetos al control sanitario y al cumplimiento de requisitos específicos. Diversas categorías de alimentos que son exentas de registro en la ANVISA deben, sin embargo, encuadrarse en las exigencias previstas en el Patrón de Identidad y Calidad de sus categorías.

Los requisitos para la regularización de las diversas categorías de productos pueden ser encontrados en el sitio electrónico de la ANVISA:

Es importante que las importaciones con fines industriales y comerciales sean planeadas con antelación, ya que las exigencias sanitarias en vigor están diferenciadas por clases de mercaderías, conforme dispuesto en el Anexo XLIV de la RDC ANVISA n<sup>o</sup> 350/05. Esta Resolución, que dispone sobre el reglamento técnico de vigilancia sanitaria de mercaderías importadas, trae también en su Anexo XLIV la descripción de los productos sujetos a la fiscalización de la ANVISA, con sus respectivos códigos de la NCM, además de presentar la documentación técnica y administrativa necesaria al proceso de regularización junto al órgano. Se puede acceder a la RDC 350/05 en el link

Para evitar el rechazo de la mercadería, se recomienda que sean brindadas las *necesarias aclaraciones* (conocimientos de carga y facturas comerciales) a los prestadores de servicio y a las autoridades fiscales sobre las *condiciones apropiadas* para el embarque, transporte, desembarque y almacenaje, de modo a garantizar el mantenimiento de la integridad de la mercadería y, consecuentemente, su calidad, seguridad y eficacia.

---

El SISCOMEX proporciona informaciones, a partir del registro de Licencias de Importación, sobre el status de Licenciamiento No Automático de la mercadería en proceso de importación y de la obligatoriedad del consentimiento de la ANVISA.

Cualquier pleito para una prestación de servicio de la ANVISA, incluso el de la fiscalización sanitaria en mercaderías importadas, se debe efectuar por medio de "petición electrónica". Antes de efectuar la solicitud, la empresa importadora deberá catastrarse en el sitio electrónico de la ANVISA: <https://www.anvisa.gov.br/peticionamento/sat/global/sistemas.asp>. La petición de importación SISCOMEX se encuentra disponible en el sitio: <https://www.anvisa.gov.br/peticionamento/sat/global/sistemas.asp>.

*Ministerio da Agricultura, Pecuaria e Abastecimento (MAPA)*

El MAPA (Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento) es el órgano responsable por la fiscalización y control del tránsito internacional de productos e insumos agropecuarios en los aeropuertos, puertos, puestos de frontera y aduanas especiales, con el objetivo de cohibir el ingreso de plagas y enfermedades que puedan representar amenaza para la sanidad de los vegetales y para el ganado nacional. Le cabe al MAPA garantizar el ingreso de productos de origen animal y vegetal e insumos agropecuarios en conformidad con los patrones establecidos y a emitir la certificación fitozoosanitaria y sanitaria de los productos que son exportados.

El Decreto n- 5.741, del 30 de abril de 2006, determina que las actividades de vigilancia agropecuaria de animales, vegetales, insumos (incluso de alimentos para animales), productos de origen animal y vegetal, y embalajes y soportes de madera importados, en tránsito aduanero y exportados por Brasil, son de responsabilidad privativa del MAPA.

Las autorizaciones para importación de animales, vegetales, sus productos, derivados y partes, subproductos, residuos de valor económico y de los insumos agropecuarios deben ser objeto de solicitud previa a los sectores técnicos competentes de la Secretaría de Defensa Agropecuaria - SDA/MAPA, o de la Superintendencia Federal de Agricultura en la jurisdicción del interesado, observándose las normas para registro en el Siscomex.

La fiscalización y la inspección serán realizadas por ocasión de la llegada de la mercadería, cabiendo a los Servicios de Vigilancia Agropecuaria (SVA) y a las Unidades de Vigilancia Agropecuaria (UVAGROs), ubicados en los aeropuertos, puertos, puestos de frontera y aduanas especiales, la ejecución de las actividades de vigilancia agropecuaria, tales como realizar exámenes de animales e inspección de productos y derivados de origen animal y vegetal, de vegetales y partes de vegetales, de materiales genéticos vegetal y animal, de productos para alimentación animal, de productos veterinarios, agrotóxicos, sus componentes y afines, de fertilizantes, así como de forrajes, *boxes*, cajas y materiales de acondicionamiento y embalajes de madera.

La Instrucción Normativa Ministerial N° 36, publicada en noviembre del 2006, aprueba el nuevo Manual de Procedimientos Operacionales de la Vigilancia Agropecuaria Internacional y tiene el objetivo de disciplinar, orientar y aclarar los principios determinados por la legislación en vigor y uniformar las acciones desarrolladas por los Fiscales Federales Agropecuarios en la inspección y fiscalización de los productos bajo responsabilidad del MAPA en los puertos, aeropuertos, puestos de frontera y aduanas especiales. Esta norma puede consultarse en el sitio <http://www.agricultura.gov.br> en "Servicios", link "SISLEGIS".

## **5. El procedimiento de despacho en Aduana**

El despacho en aduana tiene por finalidad verificar la exactitud de los datos declarados por los importadores en relación a la mercadería importada, a los documentos

---

presentados y a la legislación vigente, con miras a la nacionalización y entrega de la mercadería al importador.

Toda mercadería procedente del exterior, importada a título definitivo o no, sujeta o no al pago del Impuesto de Importación, debe ser sometida al despacho de importación, que es realizado con base en declaración presentada a la unidad aduanera bajo cuyo control esté la mercadería.

En general, se procesa el despacho de importación por medio de la Declaración de Importación (DI), registrada en el Sistema Integrado de Comercio Exterior (Siscomex), en los términos de la Instrucción Normativa SRF N<sup>o</sup> 680/06. Sin embargo, en algunas situaciones, el importador puede optar por el despacho en aduana simplificado, que se puede dar por medio del Siscomex o por formularios específicos, conforme el caso.

Antes de iniciar una operación de importación, el interesado debe verificar si es necesaria la habilitación para utilizar el Siscomex y si ella se encuentra activa.

El despacho en aduana de importación es dividido, básicamente, en dos categorías: el despacho para consumo y el despacho para admisión en régimen aduanero especial o aplicado en áreas especiales.

El despacho para consumo ocurre cuando las mercaderías ingresadas en el País son destinadas al uso, por el aparato productivo nacional, como insumos, materias primas, bienes de producción y productos intermedios, así como cuando son destinadas al consumo propio y a la reventa. Por lo tanto, el despacho para consumo tiene como objetivo la nacionalización de la mercadería importada, aplicándose el régimen común de importación.

El despacho para admisión en regímenes aduaneros especiales o aplicados en áreas especiales tiene por objetivo el ingreso en el País de mercaderías, productos o bienes provenientes del extranjero, que deben permanecer en el respectivo régimen por un plazo definido y de acuerdo con la finalidad a la que se destinan, sin sufrir la incidencia inmediata de tributos, los cuales permanecen suspendidos hasta la extinción del régimen. Se aplica a las mercaderías en tránsito en aduana (para un otro punto del territorio nacional o con destino a otro país) y en régimen de admisión temporaria, en cuyo caso las mercaderías deben retornar al exterior después de haber cumplido su finalidad.

La mayoría de las mercaderías exportadas o importadas es sometida al despacho en aduana común. Pero en algunas situaciones, el interesado puede optar por el despacho en aduana simplificado.

#### *Despacho en aduana común*

Por regla general, el despacho en aduana es procesado en el Siscomex después que el interesado haya providenciado su habilitación para utilizarlo y la acreditación de sus representantes legales. Existen, sin embargo, ciertas excepciones en razón de la naturaleza de la mercadería, del tipo de operación y/o de una condición específica del exportador o importador, en cuyo caso es realizado el proceso del despacho en aduana sin registro en el sistema, por medio de formularios propios, específicos para cada caso.

Para los casos previstos en el artículo 4<sup>o</sup> de la Instrucción Normativa SRF N<sup>o</sup> 611 /06, tales como importaciones realizadas por representaciones diplomáticas, muestras sin valor comercial y bienes destinados a ayuda humanitaria, son utilizados los formularios para Declaración Simplificada de Importación (DSI-Formulario), constantes de los Anexos de esa instrucción normativa.

En determinadas situaciones también se pueden utilizar formularios específicos para el despacho en aduana de bienes que serán sometidos al Régimen Especial de Admisión Temporaria, como por ejemplo, en eventos internacionales realizados en Brasil.

---

De la misma forma, el despacho en aduana de remesas expresas es efectuado sin registro en el Siscomex, conforme establecido en la Instrucción Normativa RFB N° 560/05, con base en la Declaración de Remesas Expresas de importación o exportación constante de los Anexos de esa instrucción normativa.

Para registro de las operaciones de comercio exterior en el Siscomex, en razón de la naturaleza de la operación, de la mercadería y/o de la calidad del importador, se pueden utilizar las declaraciones de importación común o simplificada (DI o DSI).

#### *Despacho en aduana simplificado*

Se puede procesar el despacho en aduana simplificado en el Siscomex, en las situaciones previstas en el artículo 3° de la Instrucción Normativa SRF n° 611/06, por medio de la Declaración Simplificada de Importación (DSI-Electrónica), después de la habilitación del interesado en el Siscomex.

Entre las operaciones que se pueden realizar por medio de DSI electrónicas se encuentran: mercaderías cuyo valor total sea igual o inferior a los US\$ 3,000.00; donaciones; admisión temporaria; equipaje no acompañado; y operaciones sin registro en el Siscomex.

El despacho en aduana simplificado se puede también realizar sin registro en el Siscomex, por medio de los formularios para Declaración Simplificada de Importación (DSI-Formulario), que se encuentran en los Anexos de la Instrucción Normativa SRF N° 611/06, en las situaciones previstas en el artículo 4- de esa misma norma. Entre las operaciones posibles de ser realizadas por medio de formularios de DSI se encuentran: muestras sin valor comercial; mercaderías cuyo valor total sea igual o inferior a los US\$ 500; importaciones realizadas por representaciones diplomáticas; bienes destinados a ayuda humanitaria; y libros y documentos sin finalidad comercial.

En determinadas situaciones también se pueden utilizar formularios específicos para el despacho en aduana de bienes que serán sometidos al Régimen Especial de Admisión Temporaria, como, por ejemplo, en eventos internacionales realizados en Brasil.

#### *Importación por cuenta y orden de terceros*

Se entiende por operación de importación por cuenta y orden de terceros aquella en que una persona jurídica realiza, en su nombre, el despacho aduanero de importación de mercadería adquirida por otra, en razón de contrato previamente firmado, que puede comprender, también, la prestación de otros servicios relacionados a la transacción comercial, como la realización de cotización de precios y la intermediación comercial.

El control en aduana relativo a la actuación de persona jurídica importadora que opere por cuenta y orden de terceros es ejercido conforme lo establecido en la Instrucción Normativa SRF N° 225/02.

El registro de la Declaración de Importación (DI) por el contratado es condicionado a su previa habilitación en el Siscomex, para actuar como importador por cuenta y orden del adquirente, por el plazo previsto en el contrato.

#### *Importación por encargo*

Se entiende por operación de importación por encargo aquella en que una persona jurídica realiza, en su nombre, el despacho aduanero de importación de mercaderías por ella adquiridas en el exterior, para reventa a empresa adquirente predeterminada, en razón de contrato firmado entre ellas.

No se considera importación por encargo la operación realizada con recursos suministrados total o parcialmente por la empresa adquirente.

---

El control en aduana relativo a la actuación de persona jurídica importadora que opere por medio de importación por encargo es ejercido conforme lo establecido en la Instrucción Normativa SRF N<sup>o</sup> 634/06.

El registro de la Declaración de Importación (DI) queda condicionado a la previa habilitación en el Siscomex, tanto de la empresa adquirente cuanto del importador que opera por encargo, y a la previa vinculación entre ellos realizada en este sistema.

#### *Declaración de Importación – DI*

El despacho aduanero de importación es procesado con base en declaración a ser presentada a la unidad aduanera bajo cuyo control esté la mercadería.

La Declaración de Importación (DI) debe contener, entre otras informaciones, la identificación del importador y del adquirente, caso no sean la misma persona, así como la identificación, clasificación, Valor en Aduana y origen de la mercadería.

La DI es formulada por el importador o su representante legal en el Siscomex, de acuerdo con el tipo de declaración y la modalidad de despacho en aduana. Tales informaciones están separadas en dos grupos:

- Generales: correspondientes a la operación de importación;
- Específicas (adición): conteniendo datos de naturaleza comercial, fiscal y cambiaría sobre cada tipo de mercadería.

El tratamiento en aduana que será aplicado a la mercadería importada es determinante para la elección del tipo de declaración a ser llenada por el importador.

El acto que determina el inicio del despacho aduanero de importación es el registro de la DI en el Siscomex, salvo en los casos de Despacho anticipado. Es en el momento de efectuar ese registro que ocurre el pago de todos los tributos federales debidos en la importación.

Los documentos que sirven de base para las informaciones contenidas en la DI son: vía original del conocimiento de carga o documento equivalente; vía original de la factura comercial, firmada por el exportador; lista de empaque (*packing list*), cuando aplicable; y otros exigidos en virtud de acuerdos internacionales o de legislación específica.

Se deben entregar los documentos de instrucción de la DI en caso de fiscalización de la SRF, siempre que sean solicitados. Por lo tanto, el importador debe conservarlos por el plazo estipulado en la legislación, que puede variar conforme el caso, pero que nunca es inferior a cinco años.

Si el despacho de importación, en alguna de sus modalidades, no es iniciado en el plazo establecido en la legislación, que varía entre 45 a 90 días desde la llegada de la mercadería al País, la misma será considerada abandonada, lo que acarreará la aplicación de la pena de pérdida y la destinación de la mercadería a uno de los fines previstos en la legislación. Lo mismo sucede con la mercadería cuyo despacho de importación tenga su curso interrumpido durante sesenta días, por acción o por omisión del importador.

#### *Asignación de Canal (verde, amarillo, rojo y gris)*

Luego del registro de la Declaración de Importación y del inicio del procedimiento de despacho en aduana, la DI es sometida al análisis fiscal y seleccionada para uno de los canales de revisión. El procedimiento de asignación del canal recibe el nombre de "parametrizacáo" en Brasil. Los canales de revisión son cuatro: verde, amarillo, rojo y gris.

La importación seleccionada a canal verde no requiere revisión de cualquier tipo y, por lo tanto, será de libre disponibilidad. Las mercaderías seleccionadas a canal amarillo serán sometidas a revisión de los documentos de instrucción de la DI y de las

---

informaciones de la Declaración. Tratándose de mercaderías seleccionadas a canal rojo, además de la revisión documentaría se procede al reconocimiento físico de la mercadería. Finalmente, en el caso de mercaderías seleccionadas a canal gris, se procede a la revisión documentaría, el reconocimiento físico y la aplicación de procedimiento especial de control en aduana, para verificación de indicios defraude, incluso en lo que se refiere al precio declarado de la mercadería.

El despacho en aduana concluye con la nacionalización, acto por el cual se registra la conclusión de la verificación aduanera, lo que autoriza la efectiva entrega de la mercadería al importador.

### **Identificación Impuestos Internos (De Brasil)**

En el régimen tributario de las importaciones en Brasil inciden, además del impuesto de importación, la imposición de otros tributos que, si bien no son causados por la entrada de mercaderías al país, encarecen de igual manera la operación de importación.

Dentro de los impuestos que gravan las importaciones brasileñas se encuentran:

**-Impuesto de Importación (II):** Se paga en el momento de la nacionalización de la carga y tiene incidencia sobre el valor CIF de los bienes importados, es decir que se incluye para su cálculo el costo de transporte hasta el puerto frontera o aeropuerto aduanero de descarga, los costos de carga, descarga y manipulación de la mercadería, el costo del seguro relativo al transporte y los beneficios arancelarios contenidos en los Acuerdos.

Estos derechos aduaneros, determinados por el Arancel Externo Común (AEC), gravan de la misma forma a las manufacturas nacionales y a las importadas, ya que la finalidad del mismo es regular el tráfico internacional con los terceros países, por lo que los aranceles aduaneros que se establecen pueden cumplir finalidades rentísticas o proteccionistas.

Los productos procedentes de extrazona, sujetos al régimen general de importación, tributarán un impuesto de importación equivalente al AEC, con excepción de los productos cuyos ítems arancelarios están exceptuados del AEC, los que tributarán las tasas que en cada caso se indican. La estructura del AEC se encuentra definida por 11 niveles arancelarios, con porcentajes que varían generalmente entre el 0% al 20%. Para su determinación fueron contempladas situaciones como la posibilidad o no de abastecerse regionalmente de insumos o el agregado de valor de los distintos productos.

En el caso de desequilibrios de oferta y demanda inesperados, para atenuar los problemas derivados de ello en virtud de desabastecimiento en el MERCOSUR, se permite que los países puedan aplicar reducciones temporarias de las alícuotas de importación de ciertos códigos arancelarios del AEC con plazo de vigencia definidos y limitados.

De lo anteriormente expuesto se deriva que el II, al igual que la Tasa de Estadística, son aplicados a los productos cuyo origen no es de países pertenecientes al MERCOSUR, por lo que no están enmarcados dentro de la Tarifa Externa Común. En el caso de los productos que se encuentran eximidos del pago de estos tributos, deberá presentarse el Certificado de Origen de los mismos para que la exención sea real.

**-Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI):** En cuanto a las importaciones, dicho impuesto se tributa en el momento de la liberación aduanera, y es calculado sobre el valor CIF más el valor del impuesto de importación.

Cabe destacar que, al igual que el II, este tributo debe abonarse en el caso en que el producto sea de extrazona o que aún siendo argentino, no se encuentre respaldado por el Certificado de Origen.

---

Este impuesto es generalmente crédito fiscal para el importador brasileño, pudiendo ser computado como costo para el importador en el caso en que se importe un insumo que devengue el pago del IPI y la empresa fabrique con él otro producto que no tribute este impuesto.

En la casi totalidad de los casos, la alícuota del IPI es ad *valorem* y el impuesto debido es igual a:  $IPI = TIPI (\%) \times (\text{Valor en Aduana} + II)$

**-PIS/ PASEP:** El PIS (Programa de Integración Social), se aplica a las empresas privadas, mientras que el PASEP (Patrimonio del Servidor Público) es el que tributan las empresas del sector público. Ambos son impuestos federales, cuya alícuota es del 1,65% sobre la facturación bruta para la mayoría de los productos importados.

**-COFINS (Contribución para la Financiación de la Seguridad Social):** es también un impuesto federal, cuya alícuota asciende a 7,6%.

La base imponible de estos tributos esta determinada por la suma del valor del producto importado, del ICMS (véase más abajo), y del II (salvo para productos cuyo origen es de algún país que conforma el Mercosur), más el monto resultante del PIS y del COFINS. Debido a que ambos montos forman parte de la base imponible es que la forma de cálculo de cada uno de ellos será:

En el caso de PIS: Base de cálculo / 0.9835 x 1.65%

En el caso de COFINS: Base de cálculo / 0.9240 x 7,6%.

**-Impuesto sobre la Circulación de Mercaderías y Servicios (ICMS):** El ICMS (Impuesto sobre la Circulación de Mercaderías y Prestación de Servicios) es un tributo de competencia de los estados que grava la circulación de productos en el mercado interno. El impuesto se aplica también a bienes importados en general, a fin de promover un trato tributario uniforme a los productos importados en relación a los nacionales.

El ICMS también es un tributo no acumulativo, siendo el valor pagado en el momento de la importación acreditado por el importador para compensación con el impuesto debido en operaciones que realice posteriormente y que estén sujetas a ese tributo. Cumple, también, con el principio de selectividad; pues el gravamen del impuesto es diferente en razón de la esencialidad del producto. Eso hace con que las alícuotas sean variables, pudiendo variar entre cero, en el caso de productos esenciales, y el 25%.

Brasil es una República Federativa y, por no existir una legislación única para ese impuesto, cada uno de los 26 Estados y el Distrito Federal tienen su propia legislación, lo que origina 27 legislaciones diferentes del ICMS, con diversas alícuotas y tratamientos tributarios diferenciados. De esa forma, para que se pueda estimar el monto del impuesto, es necesario que se sepa a priori el estado donde ocurrirá el consumo del bien

La base de cálculo del ICMS es la sumatoria del Valor en Aduana, del II, del IPI, del propio ICMS (cálculo "por dentro"), de cualquier otro tributo aplicado a la importación y de los gastos en aduana referentes a la importación, que son los demás gastos efectuados para el despacho de importación, tales como el almacenaje. Solamente después del arribo de la mercadería será posible determinar el total exacto de los gastos en aduana. Por lo tanto, recién en ese momento será posible hacer la estimación del impuesto, que se puede calcular por medio de la siguiente fórmula:  $ICMS = \text{Alícuota ICMS}(\%) \times (VA + II + IPI + ICMS + \text{otros tributos} + \text{gastos en aduana})$

**-Contribución de Intervención en el Dominio Económico (CIDE):** Dicha Contribución tiene su hecho generador en la importación y comercialización en el mercado interno de petróleo y gas natural, y sus correspondientes derivados, además de alcohol etílico y combustible. El pago de dicho tributo es abonado por el importador

---

en el momento de la Declaración de Importación y las alícuotas se encuentran determinadas de esta manera: (Ley Nro 10336/01, arts. 5 y 9, Decreto Nro 4066/01, art. 1)

1. gasolinas - R\$ 501,10 por metro cúbico
2. diesel - R\$ 157,80 por metro cúbico
3. kerosén de aviación – R\$ 21,40 por metro cúbico
4. otros kerosenes - R\$ 25,90 por metro cúbico
5. aceites combustibles – R\$ 11,40 por tonelada.
6. gas licuado de petróleo, incluye el derivado de gas natural y de nafta -R\$ 104,60 por tonelada.
7. alcohol etílico combustible - R\$ 22,54 por metro cúbico.

- **Gastos Portuarios y los tributos derivados:** Se deben contemplar diversos ítems vinculados con fletes, seguros y almacenamiento, como ser:

- Adicional al Flete para Renovación de la Marina Mercante (AFRRM)
- Sindicato de Despachantes Aduaneros (SDAS): Varía entre U\$S 112 y U\$S 224.
- Almacenajes
- Manipulación de mercaderías
- Seguros
- Descarga y manipulación de containers
- Fletes internos
- Servicios de liberación y asesoría

Puede estimarse como gastos de Manejo, Bodegaje, transporte interno y otros gastos portuarios, un 4% sobre valor FOB.

En el caso del transporte Marítimo de carga general, normalmente el flete es negociado sobre la base de *Liner Terms*, lo cual implica que los costos del transporte oceánico, así como los de carga y descarga en los puertos se encuentran cubiertos por el flete total. Los fletes marítimos *Liner Terms*, son los mismos para cualquier puerto de descarga, mientras que los costos portuarios varían entre los mismos.

Cabe aclarar que el Adicional al Flete para Renovación de la Marina Mercante (AFRRM) es una contribución social de intervención en el dominio económico, de competencia federal, actualmente establecido en la Ley N° 10.893/04, que se aplica al valor del flete internacional o de cabotaje y que se destina a financiar los gastos de la intervención del Gobierno federal en apoyo al desarrollo de la marina mercante y de la industria brasileña de construcción y reparación naval.

El AFRRM debe ser pagado antes del registro de la Declaración de Importación, con auxilio del sistema Mercante, del Departamento del Fondo de la Marina Mercante, y del Ministerio de los Transportes. El adicional por la aplicación de un porcentual sobre la remuneración del transporte acuático puerto a puerto, incluidos los gastos portuarios y demás gastos constantes del conocimiento de embarque. Las alícuotas del adicional varían de acuerdo con el tipo de navegación:

- 25% en la navegación de altura / internacional;
- 10% en la navegación de cabotaje; y
- 40% en la navegación lacustre y fluvial.

El AFRRM no se aplica al flete de mercaderías originarias de países miembros del MERCOSUR y aquellas amparadas en compromisos internacionales firmados por

---

Brasil, con cláusula expresa de exención del adicional, como en el caso de los Acuerdos con países de la ALADI y de la Comunidad Andina, siendo necesario presentar el Certificado de Origen.

- **Gastos Aeroportuarios y los tributos derivados:** A su vez, si la mercadería arriba al país vía aérea, se presentan items como:

-Descarga y manipulación de containers

-Flete interno

-Servicios de liberación y asesoría

-Adicional de las Tarifas Aeroporturias (ATAERO): Además de las tarifas por almacenaje (Tarifa de Armazenagem) y manipulación de mercaderías (Tarifa de Capatazia), se cobra un adicional del 50% (cincuenta por ciento) sobre dichas tarifa, aplicados a los bienes importados por vía aérea, independientemente del aeropuerto de descarga.

**Resumen De Los Impuestos Internos De Brasil Que Inciden En La Importación De Productos. Base Para El Calculo De Dichos Impuestos.**

19- Valor FOB

20- Flete

21- Seguro = 1% sobre valor FOB

22- Valor CIF = 1+2+3

23- Impuesto de Importación Efectivo = Tarifa Externa Común x Valor CIF

24- Impuestos Productos Industrializados = Alícuota x (CIF + II)

25- Base de calculo del ICMS = 4+5+6

26- ICMS = Alícuota x (7)

27- Base de calculo del PIS Y COFINS = 4+5+6+8+10+11

28- PIS = 1.65% x (9)/ 0.9835

29- COFINS = 7,6% x (9)/ 0.9240

30- Despacho Aduanero (Despachante)= 1% sobre valor CIF aprox.

31- Gastos diversos en Puerto = 4% sobre valor FOB aprox.

32- Costo de apertura Carta de Crédito = 2,5% sobre valor FOB aprox.

33- Valor de Licencia de Importación = U\$S 60

34- Corretaje de cambio = 0,1875% sobre valor CIF

35- AFRMM = 25% del Flete Marítimo

36- Tasa de Utilización de Siscomex (SRF Nro 680/06 art. 13)

I) R\$ 30 por cada Declaración de Importación (DI)

II) R\$ 10 para cada adición de mercadería a DI, observados los siguientes limites:

a) hasta la 2da adición- R\$ 10

b) de la 3ra a la 5ta – R\$ 8

c) de 6ta a 10ma – R\$ 6

d) de 11ma a 20ma – R\$ 4

e) de 21ra a 50ma – R\$ 2

f) a partir de 51ra – R\$ 1

*Costo por Impuestos Internos de Importación brasilera de productos extrazona =*

5+6+8+10+11+12+13+14+15+16+17+18+19

Debe aclararse que la Tasa de utilización del Siscomex, tiene por objetivo cubrir los costos de utilización del Sistema Integrado de Comercio Exterior por el importador para registro de su Declaración de Importación. El valor de la tasa es variable, de acuerdo con el número de clasificaciones NCM que sean registradas en la DI, conforme al artículo 13 de la IN SRF N<sup>o</sup> 680/06.

**Países miembros del MERCOSUR:**

**Exención de los siguientes impuestos:**

-Impuesto de Importación Efectivo (siempre que sea presentado el Certificado de Origen) (II)

-Impuestos Productos Industrializados (IPI)

-Adicional al Flete para Renovación de la Marina Mercante (AFRMM)

**Generalmente, no se paga:**

-Costo de apertura Carta de Crédito = 2,5% sobre valor FOB aprox. (opcional)

-Corretaje de cambio

-Valor de Licencia de Importación = U\$S 60

**Obligación de pago de:**

19-Arancel SIM = U\$S 10

20-Servicio de Guarda y Digitalización por medio de PSAD (Prestadores de Servicios de Archivos y digitalización) = U\$S 18,05 (opcional, porque puede hacerse en forma particular)

*Costo por Impuestos Internos de Importación de productos argentinos =8+10+11+19+20*

Como resumen de todo lo anterior, en el cuadro siguiente se exponen las exportaciones de Santa Fe hacia Brasil para los principales 50 productos enviados a dicho mercado durante el año 2009 y agrupadas en capítulos. Se presentan los totales exportados por capítulo, la alícuota correspondiente a los impuestos que están exentos por ser exportaciones intra bloque, y los impuestos internos de Brasil que sí son aplicables. Notar la gran protección que existe de Brasil para con los productos que incluyen un alto valor agregado y que provienen de afuera del bloque, como los correspondientes a los capítulos 84, 85 y fundamentalmente 87. Se destaca también el alto arancel de importación de los productos lácteos, que alcanza un promedio de 25,7%, con lo cual este mercado presenta oportunidades crecientes para las empresas lácteas santafesinas.

---

## Exportaciones de Santa Fe a Brasil e Impuestos aplicados y exentos

Capítulo	Expo 2009 (miles u\$s)	Exentos		Aplicables	
		Promedio II*	Promedio IPI*	Promedio PIS	Promedio COFINS
Carnes (Cap 2)	13.978	12,0%	0,0%	1,7%	7,6%
Leche y Productos lácteos (Cap 4)	51.195	25,7%	0,0%	1,7%	7,6%
Hortalizas (Cap 7)	9.563	10,0%	0,0%	1,7%	7,6%
Cereales (Cap 10)	54.218	10,7%	0,0%	1,7%	7,6%
Productos de molinería (Cap 11)	21.979	12,0%	0,0%	1,7%	7,6%
Grasas y aceites animales/vegetales (Cap 15)	11.927	10,0%	0,0%	1,7%	7,6%
Combustibles minerales, aceites minerales y derivados (Cap 27)	74.605	0,0%	0,0%	1,3%	6,1%
Productos químicos inorgánicos (Cap 28)	11.535	10,0%	0,0%	1,7%	7,6%
Productos químicos orgánicos (Cap 29)	18.835	12,0%	0,0%	1,7%	7,6%
Productos farmacéuticos (Cap 30)	2.893	2,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Productos a base de almidón o fécula (Cap 35)	3.125	16,0%	0,0%	1,7%	7,6%
Subproductos de las industrias químicas (Cap 38)	12.891	8,0%	2,5%	1,7%	7,6%
Plástico y sus manufacturas (Cap 39)	7.967	16,0%	10,0%	1,7%	7,6%
Caucho y sus manufacturas (Cap 40)	32.662	12,0%	5,0%	1,7%	7,6%
Papel y cartón, y manufacturas (Cap 48)	15.835	16,0%	10,0%	1,2%	5,4%
Fundición, hierro y acero (Cap 72)	14.469	13,0%	2,5%	1,7%	7,6%
Manufacturas de fundición, de hierro o de acero (Cap 73)	3.306	14,0%	10,0%	1,7%	7,6%
Cinc y sus manufacturas (Cap 79)	15.843	8,0%	0,0%	1,7%	7,6%
Manufacturas diversas de metal común (Cap 84)	75.154	16,0%	4,3%	1,7%	7,6%
Máquinas, aparatos y material eléctrico (Cap 85)	12.826	17,0%	5,0%	1,7%	7,6%
Vehículos automóviles, tractores, y sus partes (Cap 87)	391.956	26,5%	7,5%	1,8%	8,6%

\*Exentos para exportaciones desde Argentina.

Fuente: Elaboración propia en base a Ministerio de Hacienda de Brasil.

### Determinación De Exenciones Y Beneficios Impositivos- Reintegro

Los estímulos a la exportación buscan compensar la influencia de impuestos interiores pagados que se encuentran adicionados en el precio del producto a exportar. Es por ello que mediante estas medidas de carácter fiscal se trata de eliminar dichos impuestos para que el producto sea más competitivo.

De acuerdo a la ley Nro. 22.415, existen tres tipos de estímulos a la exportación: Draw Back, Reintegros y Reembolsos.

**Drawback:** este régimen se considera un incentivo a la exportación y consiste en la importación de mercaderías del exterior con suspensión, exención o restitución de las cargas fiscales, para su elaboración o incorporación a otros bienes destinados a la exportación. Se utiliza con frecuencia en Brasil y existen tres tipos:

**a) Drawback con suspensión de tributos:** lo autoriza la Secretaría de Comercio Exterior (SECEX). A criterio de la SECEX, el régimen se podrá conceder únicamente sobre la base del análisis de los flujos de importaciones y exportaciones, así como de la compatibilidad entre las mercaderías a importar y aquellas a exportar. El plazo de vigencia del régimen será de un año, siendo admitida una única prórroga, salvo en los casos de importación de mercaderías destinadas a la producción de bienes de capital de prolongado ciclo de fabricación, en que el plazo máximo será de cinco años.

**b) Drawback con exención de tributo:** la concesión del drawback con exoneración compete también a la SECEX, que exige al interesado prueba de la posterior exportación del producto en cuyo procesamiento, fabricación, complementación o acondicionamiento se hayan utilizado mercaderías importadas equivalentes, en calidad y cantidad, a aquellas para las que se esté pidiendo la exoneración. Actualmente, el plazo de validez del acto de concesión de drawback con exoneración es de un año, contado desde la fecha de su emisión, dentro del que deberán realizarse las importaciones vinculadas. Este plazo es prorrogable hasta un total máximo de dos años, mediante justificación del interesado y examen por parte de la SECEX de las peculiaridades de cada caso.

**c) Drawback con restitución de tributos pagados:** compete a la Secretaría de la "Receita Federal" (SRF) la concesión del drawback con restitución. Dicha restitución

podrá abarcar, total o parcialmente, los tributos pagados en la importación de la mercadería exportada después de procesada o utilizada en la fabricación, complementación o acondicionamiento de otra exportada.

Para aprovechar las ventajas del régimen, el interesado deberá comprobar la exportación de producto en cuyo procesamiento, fabricación o acondicionamiento se hayan utilizado las mercaderías importadas. La restitución del valor correspondiente a los tributos se podrá realizar mediante crédito fiscal, que podrá ser utilizado en cualquier importación posterior. Para finalizar, cabe señalar que se encuentra en proyecto una reforma que simplificará las operaciones de drawback, lo que podrá incentivar un mayor uso de este régimen de comercio.

El **Reintegro a la exportación** consiste en la devolución, total o parcial, de lo abonado como consecuencia de impuestos interiores (ingresos brutos, IVA, tasas comunales) por la mercadería que se exporte para consumo. Las alícuotas vigentes varían entre el 0 y el 6%, de acuerdo a la clasificación de cada producto en la NCM. Dicho reintegro se calculará sobre el valor FOB (Free on board), FOR (Free on rail) o FOT (Free on truck) de la mercadería a exportar y deberá solicitarse ante la Dirección General de Aduanas (D.G.A - A.F.I.P), quedando la aprobación de los mismos a cargo de la aduana donde se registró la declaración. Debe aclararse que no se permitirá gozar de este estímulo a la exportación a aquellos exportadores que presenten un incumplimiento de sus obligaciones fiscales.

La afectación del crédito a favor que surja como consecuencia de las destinos de exportación, podrá ser realizada por el exportador de acuerdo a un orden establecido:

- a) Recursos de la seguridad social.
- b) Deudas impositivas.
- c) Deudas aduaneras excepto tasas de estadística.

Posteriormente a esta afectación del crédito, se evaluará la inexistencia de otras obligaciones adeudadas. En el caso en que aun exista un saldo remanente que no haya sido afectado, el mismo se transferirá a la cuenta bancaria declarada por el exportador.

El **Reembolso** es la restitución en forma total o parcial de lo pagado por tributos interiores y por aquellos consecuentes de la previa importación para consumo de la totalidad o no de las mercaderías que se exporten. Dicho reembolso puede percibirse en efectivo.

Los importes a ser percibidos por los exportadores en concepto de estímulos a la exportación, cualquiera sea, prescriben por el transcurso de cinco años a computarse desde el 1º de enero del año siguiente al de la fecha en la que se hubiera cumplido la exportación. Además, debe aclararse que existe compatibilidad entre el régimen de Reintegro y el de Draw Back, no siendo así con el de Reembolso, salvo disposiciones especiales.

*-Tratamiento de cada Impuesto en particular:*

**Exención y/o Devolución del IVA:** Se otorga a los exportadores la posibilidad de recuperar el impuesto facturado por los proveedores. Aquellos exportadores que vendan simultáneamente en el mercado interno y externo, deberán compensar el débito fiscal proveniente de las ventas realizadas en el país, contra el crédito fiscal, cualquiera sea el destino de la mercadería. Opcionalmente, se puede tramitar la devolución o la compensación contra otros impuestos de los saldos técnicos a favor que se originan por esas operaciones.

En el caso de existir retenciones, pagos a cuenta o percepciones, se restará del saldo, ingresando el tributo al fisco si el resultado es positivo, o tomándolo como saldo de libre disponibilidad en caso contrario.

---

**Exención y/o Devolución de los Impuestos Internos:** Dichos impuestos inciden sobre algunos bienes determinados, y, de acuerdo a quien efectúe la exportación, se estará exento del pago del impuesto interno (si la persona que vende el producto es el productor del bien) o se procederá a la devolución del mismo (en el caso en que el exportador no sea el productor).

**Impuesto a los Ingresos Brutos:** Las exportaciones se encuentran exentas del pago de este tributo, pero al tener incidencia en todas las etapas de la comercialización, integra el porcentaje a devolver al exportador en concepto de reintegro.

**Impuesto a las Ganancias:** *“Las ganancias provenientes de la exportación de bienes producidos, manufacturados, tratados o comprados en el país, son totalmente de fuente argentina... Por su parte, las ganancias que obtienen los exportadores del extranjero por la simple introducción de sus productos en la Republica Argentina son de fuente extranjera”* (Art. 8, Ley de Imp. a las Ganancias).

Si bien las exportaciones se encuentran alcanzadas por este impuesto, todavía existen distintas posturas de interpretación en el Tribunal Fiscal de la Nación, en cuanto a la deducción y exención del pago del impuesto de las sumas correspondientes a reembolsos y reintegros cobrados por las exportaciones.

**Derechos de Importación y Exportación:** el porcentaje de los mismos se encuentra regulado por el Ministerio de Economía, siendo la DGA el Organismo de aplicación de las mismas.

Las mercaderías originarias de los países miembros del MERCOSUR, tal como se dijo anteriormente, se intercambian sin tener que pagar dicho derecho de importación, constituyendo este hecho una amplia preferencia con respecto a productos de extrazona. Sin embargo, si bien los derechos de exportación también se encuentran prohibidos en el Tratado de Asunción, Argentina sigue buscando la aprobación del Código Aduanero del Mercosur (CAM) de la inclusión en el texto final de la autorización para aplicar derechos de exportación intrazona.

-Casos especiales de Estímulos a las Exportaciones:

**Exportación Temporal:** Es el caso de mercaderías que se exportan en forma temporal para ser nuevamente importadas al país, ya sea en el mismo estado o perfeccionada industrialmente. En este último caso, se deberán pagar los tributos sobre el mayor valor del producto en el momento de su reimportación.

**Reimportación de productos previamente exportados:** En los casos que retornen al país mercaderías exportadas previamente, esta operación de reimportación estaría exenta de tributos siempre que sea el mismo bien, que conserve el mismo estado, que la persona que realice la importación sea la misma que lo exportó y que los beneficios a la exportación que se hubieran percibido hayan sido devueltos.

**Admisión Temporal:** El régimen de admisión temporal permite la importación con suspensión total o parcial del pago de impuestos por un plazo determinado, siendo obligatoria la reexportación de la mercadería a su vencimiento y en su estado original, es decir, sin que haya sufrido transformación alguna. Por regla general el plazo de suspensión es de hasta un año, prorrogable a criterio de la autoridad aduanera por un período no superior, en total, a cinco años o, en casos excepcionales debidamente justificados, por un período superior a cinco años.

Es preceptiva la presentación de una fianza por el importe total de los derechos arancelarios que se generarían en caso de importarse definitivamente para consumo de mercadería en cuestión, para así garantizar el cumplimiento de las obligaciones que impone este régimen.

Para acogerse al régimen de admisión temporal, los bienes deben estar debidamente identificados, ser importados únicamente para el fin declarado en la solicitud, y estar al corriente en lo que a sus obligaciones fiscales se refiere. Este régimen se otorga

---

fundamentalmente para facilitar la importación de muestras sin valor comercial, comprobaciones, recipientes y embalajes. El régimen termina con la reexportación, destrucción o nacionalización de los bienes así introducidos en territorio aduanero.

Un caso particular de admisión temporal es el régimen de perfeccionamiento activo, que permite el ingreso en el territorio aduanero de bienes extranjeros, con suspensión del pago de gravámenes de importación y de la aplicación de restricciones de carácter económico, para que se lleven a cabo operaciones de perfeccionamiento, teniendo como condición que dichos bienes retornen a su país de origen una vez modificados. En este caso, el propietario del bien continúa siendo la empresa extranjera (no se transfiere la propiedad del bien) y el importador es un mero prestador de servicios, con sede en Brasil, que recibe una remuneración por la modificación realizada en el bien con base en un contrato de prestación de servicios entre ambos. El concepto Perfeccionamiento Activo incluye las operaciones de arreglo, reparación o restauración de bienes con modificaciones en los mismos.

**Exportación de Plantas Llave en Mano:** El reembolso se logra por la exportación bajo la forma de una unidad completa y concluida de las plantas industriales u obras de ingeniería destinadas a la prestación de servicios, con la finalidad de cumplir el objeto de un contrato. Es exigido un mínimo del 60% del valor FOB contractual del componente nacional (bienes físicos y servicios) ya sea para las plantas como para las obras. Además, los bienes físicos nacionales deben representar como mínimo el 40% de dicho valor FOB.

El reintegro es del 10% sobre el valor de los bienes nacionales, nuevos sin uso, como así también sobre los servicios y tecnología de origen nacional y se encontrarán beneficiadas las empresas radicadas dentro de Argentina.

Deberá ser presentado por el exportador la copia del contrato, junto con una lista valorizada de los bienes físicos, servicios y tecnología que componen el mismo y una declaración jurada acerca del cumplimiento de la exportación, en el Registro de Contratos de Exportación Llave en Mano de la Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa. Con una copia certificada de dicha Inscripción presentada en la DGA, será posible entonces percibir el beneficio. En el caso de bienes nacionales exportados, los exportadores deberán determinar en los permisos de embarque que están destinados a integrar lo inscripto. En el caso de los servicios de origen nacional, será necesaria la presentación de la constancia de la prestación de cada servicio y de la certificación bancaria del ingreso de divisas.

**Tránsito Aduanero:** Es el régimen que permite transportar mercadería, bajo control aduanero, de un punto a otro del territorio aduanero, con suspensión del pago de tributos hasta que se le asigne un destino aduanero final para consumo.

**Depósito Aduanero:** En este régimen se permite almacenar la mercadería extranjera, importada sin cobertura cambiaria, en recinto aduanero de uso público, con suspensión del pago de los impuestos incidentes en la importación, además de la permanencia de mercadería extranjera en ferias, congresos, muestras o eventos similares, realizados en recinto de uso privativo, con control previo aduanero para ese fin.

**Depósito Especial:** Es el régimen que permite almacenar partes, piezas, componentes y materiales de reposición o mantenimiento, con suspensión del pago de impuestos, para vehículos, máquinas, equipos, aparatos e instrumentos, extranjeros, nacionalizados o no, en los casos así definidos por el Ministro de Hacienda.

**Reembolso por utilización de Puertos Patagónicos:** Para las exportaciones de mercaderías cuya declaración a consumo se realice en los puertos y aduanas ubicados al sur del río Colorado y la provincia de Neuquén, se podrá obtener un reembolso adicional con el fin de incentivar el desarrollo económico del sur del país. Cuanto más al sur se encuentre el puerto donde se embarca la mercadería, mayor es

---

el porcentaje de reembolso. Serán beneficiarios entonces todos los productos que se vendan en su estado natural o como manufacturas industriales para empresas radicadas en la misma zona.

Aquellos productos elaborados con materia prima procedente de otras regiones, podrán gozar de este beneficio siempre que dicha elaboración implique cambiar la posición arancelaria del producto, de modo tal de que exista un proceso de transformación de los insumos y no sea sólo un proceso de armado.

El porcentaje del Reembolso se calcula sobre la suma del valor FOB, Flete, Seguro y Ajustes a incluir, restados los Ajustes a deducir y el valor CIF de los insumos importados temporariamente por el propio exportador.

En el 2004 se han dispuesto porcentajes de Reembolso para los distintos puertos tales como: Puerto de San Antonio Este y Puerto Madryn 3%, Comodoro Rivadavia 4%, Puerto Deseado y Puerto San Julián 6%, Punta Quilla, Río Gallegos y Río Grande 7%, y Ushuaia 8%. No obstante, los mismos han sufrido una reducción progresiva del 1% anual, existiendo en la actualidad sólo la posibilidad de este beneficio en los puertos de Punta Quilla, Río Gallegos y Río Grande 1% y Ushuaia 2%.

**Zonas Francas:** En estas zonas, la mercadería no se encuentra sometida a los controles habituales y su importación o exportación no está gravada con tributos ya que su objetivo es fomentar el comercio y la actividad industrial exportadora a través de la simplificación de los procedimientos administrativos y mediante la reducción de costos. Estas “zonas” estarán ubicadas en áreas geográficas que presenten una crítica situación económica. No obstante, se aplicarán en las mismas todas las disposiciones aduaneras, laborales, financieras, impositivas y penales, salvo las excepciones establecidas en el Código Aduanero. En el caso de los estímulos a la exportación, se podrán obtener una vez que la mercadería haya sido exportada. Actualmente existen nueve zonas francas en Argentina ubicadas en las provincias de Buenos Aires, Córdoba, La Pampa, San Luis, Tucumán, Mendoza, Chubut, Salta y Misiones.

**Zona Franca de Manaus (ZFM):** La Zona Franca de Manaus está integrada por tres polos económicos: comercial, industrial y agropecuario, y se enmarca en el área comprendida por los estados brasileños de Acre, Amazonas, Rondônia, Roraima y las ciudades de Macapá y Santana, en el Estado de Amapá. Se trata de un territorio que goza de una serie de incentivos fiscales y que fue ideado como un modelo de desarrollo regional sostenible, para la creación de una base económica en la Amazonia Occidental y para promover la integración socioeconómica de la región. La contribución al desarrollo regional se realiza a través del fomento de las inversiones, el apoyo a las actividades productivas, la dotación de infraestructuras adecuadas, asistencia técnica, formación de la mano de obra y generación de empleo y renta.

En materia tributaria las empresas ubicadas en la ZFM cuentan con un tratamiento diferenciado del resto del país, pudiendo acogerse a una serie de beneficios fiscales que compensan otros gastos como los relativos al transporte. Así, además de los incentivos ofrecidos por el Gobierno Federal también existen políticas tributarias estatales y municipales específicas. Respecto a los incentivos fiscales federales, se prevé la reducción del Impuesto de Importación sobre los insumos industriales, así como la exención del Impuesto de Productos Industrializados (IPI), de la contribución a la financiación de la Seguridad Social (COFINS) y de la contribución al Programa de Integración Social (PIS) y al Programa de Formación del Patrimonio del Servidor Público (PASEP). En cuanto a los incentivos estatales tendríamos la restitución total o parcial del Impuesto sobre la Circulación de Mercaderías y Servicios (ICMS). Y a nivel municipal está prevista la exención del Impuesto sobre la Propiedad de Bienes Inmuebles (IPTU) y de una serie de tasas urbanas inclusive, en algunos casos, la tasa de licencia para nuevas empresas.

La gestión de la ZFM es realizada por la Superintendencia de la Zona Franca de Manaus, o SUFRAMA ([www.suframa.gov.br](http://www.suframa.gov.br)), entidad gubernamental dependiente del

---

Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior (MDIC) encargada de administrar la concesión de incentivos fiscales del gobierno brasileño dirigidos a los proyectos instalados en la demarcación de la ZFM, así como al desarrollo de acciones para la identificación y difusión de oportunidades de negocio con la finalidad de atraer nuevas inversiones a la región.

En cuanto a la Defensa comercial, se establecen medidas de la industria doméstica que pueden ser aplicadas en virtud de prácticas desleales (*dumping* y subsidios) o en razón de dificultades enfrentadas por determinadas industrias nacionales ante un aumento abrupto de las importaciones (salvaguardia). Los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio prevén la necesidad de investigación, en la cual se asegure derecho de defensa a las partes interesadas, debiendo ser demostrada la práctica desleal en cuestión, el daño y el nexo causal, siempre con base en hechos y con la debida comprobación. En Brasil, el órgano responsable por el análisis de la procedencia y del mérito de peticiones de abertura de investigaciones de *dumping*, de subsidios y de salvaguardias, con miras a la defensa de la producción doméstica, es el Departamento de Defensa Comercial (DECOM), que integra la estructura de la Secretaría de Comercio Exterior

#### **Beneficios Impositivos Para La Instalacion De Empresas En Brasil**<sup>42</sup>

Dentro de las posibilidades de atender el mercado brasileño, una alternativa diversa a la exportación directa de mercaderías es la instalación de empresas en el país vecino. Si bien ello conlleva adaptarse a distintas formas de hacer negocios, diverso régimen impositivo, instituciones, protocolos, legislación, etc, a su vez existen, dentro del ámbito tributario, muchos beneficios tales como, paquetes de financiamiento, créditos fiscales y exenciones tarifarias. Por citar un ejemplo, si la instalación de una empresa se desea hacer en el estado de Santa Catarina, el Estado devuelve el 75% de lo invertido como un crédito fiscal, lo cual implica que solo el 25% de la inversión la paga el empresario. Además, en otros estados denominados “pobres”, el Estado cobra solo el 25% del Impuesto a las Ganancias, siempre que ese dinero sea reinvertido en la empresa.

En este caso, los impuestos a pagarse por la empresa radicada en Brasil serán los definidos posteriormente:

---

<sup>42</sup> Fuente: iProfesional.com, “Claves para entender el sistema tributario de Brasil y qué beneficios ofrece”, 25/10/2010

---

Categoría	Impuesto	Competencia
Comercio Exterior	Impuesto sobre Exportación (IE)	Nación
	Impuesto sobre Importación (II)	
Patrimonio y Renta	Impuesto sobre la Renta e Ingresos (IR)	Nación
	Impuesto Territorial Rural (ITR)	Estados
	Impuesto sobre Propiedad de Vehículos Automotores	
	Impuesto de Transmisión Causa Mortis y Donaciones (ITCD)	
	Impuesto Predial y Territorio Urbano (IPTU)	Municipios
Producción y Circulación	Impuesto de Transmisión Inter vivos (ITVI)	Nación
	Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI)	
	Impuesto sobre Operaciones de Crédito, Cambio y Seguro (IOF)	Estados
	Impuesto sobre Circulación de Mercaderías y sobre Servicios de Transporte Interestatal e Intermunicipal y de Comunicación (ICMS)	
Impuesto sobre Servicios de Cualquiera Naturaleza (ISS)	Municipios	
Contribuciones Sociales	Contribuciones para el Seguro Social incidente sobre la Nómina de Pagos (empleado/empleador) y sobre el trabajo por cuenta propia	Nación
	Contribución para el Financiamiento de la Seguridad Social (COFINS)	
	Contribución para el Programa de Integración Social y para el Programa de Formación del Patrimonio del Servidor Público (PIS/PASEP)	
	Contribución Social sobre el Lucro Líquido de las Personas Jurídicas (CSLL)	
	Contribución Provisoria sobre Movimientos Financieros (CPMF)	

Fuente: Receita Federal y datos propios.

Cabe aclarar que en el caso de que la empresa quiera exportar su producción, también existen incentivos determinados.

Reseña histórica de Legislación comercial entre ambos países

#### **Acuerdo de alcance preferencial:**

20 diciembre 1990 - Acuerdo de Complementación Económica N° 14 entre la República de Argentina y la República Federativa de Brasil.

#### **Unión Aduanera: MERCOSUR**

26 marzo 1991 - Tratado para la Constitución de un Mercado Común (Tratado de Asunción).

29 noviembre 1991 - Acuerdo de Complementación Económica No 18 celebrado entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

17 diciembre 1991 - Protocolo de Brasilia para la Solución de Controversias.

17 enero 1994 - Protocolo de Colonia para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones en el MERCOSUR.

17 enero 1994 - Protocolo sobre Promoción y Protección de Inversiones Provenientes de Estados No Partes del MERCOSUR.

16 diciembre 1994 - Código Aduanero del MERCOSUR.

05 agosto 1995 - Protocolo de Armonización de Normas sobre Propiedad Intelectual en el MERCOSUR, en Materia de Marcas, Indicaciones de Procedencia y Denominaciones de Origen.

17 diciembre 1996 - Protocolo de Defensa de la Competencia del MERCOSUR.

15 diciembre 1997 - Marco Normativo del Reglamento Común Relativo a la Defensa Contra las Importaciones Objeto de Dumping Provenientes de Países no miembros del MERCOSUR.

23 julio 1998 - Acuerdo sobre Arbitraje Comercial Internacional del MERCOSUR.

23 julio 1998 - Acuerdo de Arbitraje Comercial Internacional entre el MERCOSUR, la República de Bolivia y la República de Chile.

15 diciembre 1997 - Protocolo de Montevideo sobre el Comercio de Servicios.

05 diciembre 2002 - Acuerdo sobre el Reglamento del Protocolo de Defensa de la Competencia.

18 febrero 2002 - Protocolo de Olivos para la Solución de Controversias en el MERCOSUR.

5 julio 2002 - Acuerdo sobre Jurisdicción en Materia de Contrato de Transporte Internacional de Carga entre los Estados Parte del MERCOSUR.

06 mayo 2004 - Régimen de Origen del MERCOSUR.

04 julio 2006 - Protocolo de Adhesión de Venezuela al MERCOSUR.

28 agosto 2008 - Acuerdo de Alcance Parcial No 63 entre Uruguay y Venezuela

### **Historia del Mercosur**

Para comenzar, conviene recordar que el Tratado de Asunción firmado en el año 1991 es un acuerdo hacia el mercado común, aunque no establece fechas en las que se llegará al libre movimiento de bienes, servicios y factores de la producción. En cambio, lo que sí estableció fue que en el período de transición 1991/1995, debía perfeccionarse la libre circulación de mercancías (Asociación de Libre Comercio), así como la Unión Aduanera, mediante el establecimiento del Arancel Externo Común (AEC). La evolución del bloque hasta la fecha, en términos generales, puede dividirse en cuatro etapas.

El período inicial del Mercosur (1991/95) puede definirse como de auge y crecimiento, con beneficios mutuos por el rápido aumento del comercio intramercado y las nuevas inversiones atraídas por el mercado ampliado. Este período mostró además un rápido crecimiento económico en la región, explicado en buena parte por la voluminosa entrada de inversiones, debido en parte a la favorable coyuntura en el mercado internacional de capitales y la estabilidad económica de la región. Sin embargo, desde el punto de vista institucional, no pudo completarse la Unión Aduanera, debido a que no hubo acuerdo para aplicar el AEC al total de las importaciones extrazona. No obstante ello, sí se logró para más del 85% del universo arancelario. Se llegó así a lo que se conoce como "Unión Aduanera imperfecta o incompleta", situación que todavía persiste.

El segundo período que transcurre de 1995 a 1997 se puede caracterizar como de estancamiento y falta de avance en la profundización del proceso de integración, debido a varias causas, entre las que debe citarse la crisis del Tequila ocurrida en 1995, que produjo una gran retracción en la entrada de capitales hacia la región. En este lapso, caracterizado por el estancamiento económico en los países miembros, el comercio recíproco dejó de expandirse y perdió el dinamismo del período anterior.

La tercera etapa comprende el período 1998 a 2000, y puede definirse como un período de crisis y de agudización de incumplimientos y conflictos comerciales, que recién comienza a mejorar a fines de 2000. Otra vez tuvo fuerte influencia el mercado internacional de capitales, especialmente luego del "default" de Rusia, ocurrido en agosto 1998 que frenó el crecimiento de la región y con ello el comercio dentro de la región. Además, la devaluación del real ocurrida en Brasil en enero de 1999, contribuyó a generar nuevos conflictos comerciales, derivado del cambio de signo de la balanza comercial entre Argentina y Brasil e incumplimientos de lo anteriormente pactado. Sin duda este último lapso es el más crítico, ya que no solo no se profundizó el proceso de integración, sino que se generaron varios incumplimientos de compromisos acordados y se produjeron múltiples conflictos comerciales, a los que sin duda contribuyó la crisis económica observada en los cuatro países miembros en 1999.

El régimen automotriz se negoció durante todo el año 2000 y recién se aprobó a fines de dicho año. Otros ejemplos de conflictos ocurrieron en Argentina, en los casos de

---

las importaciones procedentes de Brasil de textiles, calzados, pollos, carne de cerdo, entre otros, así como por la aplicación de licencias de importación y otras normas administrativas o de control fitosanitario que fueron tildadas de restricciones para arancelarias. Otro caso ocurrió en Brasil con importaciones de arroz procedentes de Argentina y Uruguay, que al ser detenidas por un fallo de la justicia de primera instancia, requirió una importante sentencia del Tribunal Supremo de Brasil, señalando la primacía del acuerdo internacional del Mercosur sobre ciertas normas nacionales. De la misma forma, entre las excepciones al libre comercio y conflictos puede señalarse el sector azucarero, para el que rige un acuerdo especial que todavía aplica derechos arancelarios a las importaciones de Brasil en Argentina y Uruguay. También hubo conflictos en las ramas de lácteos, papel, siderurgia, calzados, varios de los cuales se fueron resolviendo tras prolongadas negociaciones.

En resumen, las dificultades de esos años en el Mercosur responden a varias causas, entre las que se pueden mencionar:

- la crisis económica que afectó a todos los países del Grupo;
- incumplimientos de compromisos asumidos para liberar el comercio recíproco y constituir un verdadero mercado interior;
- la falta de un mínimo de coordinación de políticas macroeconómicas, particularmente la cambiaria; y
- el cambiante panorama en el flujo de capitales internacionales, con su fuerte impacto en el ritmo de crecimiento económico de la región.

Pero como se dijo más arriba, en el segundo semestre de 2000, la situación tendió a cambiar al lograrse varios acuerdos importantes que resolvieron conflictos comerciales (pollos, textiles, lácteos, arroz, papel, entre los más importantes) y en particular los firmados en diciembre de dicho año en la reunión cumbre de Presidentes del Mercosur celebrada en Florianópolis (Brasil), en particular el acuerdo automotriz, sobre productos lácteos, así como la fijación de metas comunes a ser alcanzadas gradualmente sobre: a) déficit fiscal consolidado (hasta 3% del PBI en 2002); b) deuda pública que no supere el 40% del PBI en 2010; y c) inflación no superior al 5% anual entre 2002 y 2005 y del 4% a partir del 2006. Asimismo, se acordó reducir en 0,5% el AEC (máximo del 35% al 34,5%). En cambio, no se lograron acuerdos sobre el sector azucarero ni se progresó en la búsqueda de un mecanismo más eficiente para la solución de controversias.

También debe señalarse que luego de la caída del comercio recíproco ocurrido en 1999 (alrededor del 25% respecto de 1998), debido especialmente a la crisis económica de ese año, se produjo una recuperación en 2000, especialmente en el comercio entre Argentina y Brasil, llegando el comercio bilateral entre ambos países a niveles similares a los del año 1998. A su vez, en la negociación del bloque con otros grupos de integración, también se avanzó de manera significativa en un principio (acuerdo marco con la Unión Europea de 1996, aunque todavía sin iniciar la negociación comercial), pero luego en este campo aparecieron problemas, como los acuerdos separados con México de Argentina y Brasil, la negociación estancada con el Grupo Andino y principalmente la negociación para establecer el ALCA con Estados Unidos. Luego de más de dos años, "el Mercosur todavía no ha logrado articular una estrategia clara y conjunta ante Estados Unidos para negociar el ALCA".

En síntesis, luego de las fuertes turbulencias ocurridas en los aspectos comerciales en el Mercosur en 1998 y 1999, los acuerdos logrados en el segundo semestre de 2000, así como la recuperación del comercio intramercado del mismo año, indican que se estaba entrando en un período de mejoramiento y consolidación del Mercosur.

Por último, se desarrolla la cuarta etapa, marcada por la fragilidad del MERCOSUR como institución económica, política y jurídica: El bloque no responde hoy al paradigma bajo el cual se constituyó hace 18 años, el cual tenía el propósito de crear

---

una Unión Aduanera que funcionaría como plataforma de inversiones y potenciaría los sectores productivos de cada país miembro.

Al mismo tiempo, es necesario remarcar y acreditar el proceso de integración regional. Analizando las estadísticas de comercio exterior, el bloque resultó muy beneficioso para los países miembros en sus inicios y lo sigue siendo en términos de posibilidades no materializadas. Además, una de las principales fortalezas del MERCOSUR sigue siendo su sentido político. Para cada socio implica un entorno de paz y estabilidad, que ayuda a fortalecer la democracia de los países miembros.

Por otra parte, el alcance limitado y decreciente de las preferencias económicas y los intercambios entre socios puede ser preocupante, tanto como la percepción de que el mercado común prometido no termina de manifestarse y está expuesto a restricciones discrecionales. El bloque refleja, en gran medida, a los Estados parte que lo conforman, y en estos momentos parece primar una cierta falta de voluntad política en los distintos gobiernos nacionales para perseguir los objetivos de integración. A lo largo de los últimos años ha primado crecientemente el interés individual frente al colectivo, con mayor control y beneficio de los miembros grandes (Argentina y Brasil) frente a los más pequeños (Uruguay y Paraguay).

En este contexto, el MERCOSUR parece estar saliendo de una etapa de estancamiento sin una visión clara de hacia donde se dirige. La zona de libre comercio no ha sido reforzada, la Unión Aduanera encuentra dificultades sin la presencia de un código aduanero, y la libre circulación se ve comprometida y sometida a voluntad política.

Actualmente los integrantes del bloque siguen afirmando que el compromiso político en el bloque existe y que la Unión Aduanera sigue siendo el principal objetivo. Tras años de infructuosas negociaciones, los países del Mercosur aprobaron en la 39° Cumbre de Jefes de Estados del MERCOSUR y Estados Asociados, celebrada en San Juan, un grupo de iniciativas cruciales para avanzar en la consolidación de la Unión Aduanera y la libre circulación de bienes entre los países miembros. Se trata del Código Aduanero y de los mecanismos para eliminar gradualmente el doble cobro del AEC en los productos transformados y posibilitar la distribución de la renta aduanera. El Código Aduanero deberá ser aprobado por los Parlamentos de cada país.

Según lo aprobado, cada Estado seguirá teniendo la potestad de fijar sus retenciones y los montos que se cobrarán en ese concepto, como pretendía también Brasil y Paraguay, en lugar de que se haga de manera consensuada como pedía Uruguay. A su vez, se aprobó la eliminación de la multiplicidad del cobro del AEC, un reclamo de todos los Estados que colocan mercadería dentro del Mercosur y que venían pagando dos veces impuestos aduaneros al pasar por un territorio del bloque para llegar a destino. Ahora, se pagará una sola vez cuando la mercadería ingrese al bloque y la renta se trasladará luego al país que funcione como receptor final del bien.

Por último, es importante resaltar que se debe lograr una compatibilidad de intereses que genere ganancias para todos los países miembros –y no sólo entre los dos principales-. En este sentido, fortalecer los lazos económicos entre los socios parece ser una condición necesaria para sustentar la voluntad política de integración, evitando enfrentamientos improductivos.

#### Relaciones comerciales entre Argentina y Brasil

Con la constitución del MERCOSUR, el intercambio comercial entre ambos países se ha visto favorecido. De hecho, la mayor parte del comercio intrarregional fue liberalizado entre 1991 y 1994 con excepción de los sectores automotriz y azucarero, que se encuentran sujetos a regímenes especiales y a grupos de productos considerados sensibles para cada país miembro, muchos de ellos pertenecientes a la esfera de los bienes de capital y de informática y telecomunicaciones. Con esas pocas excepciones, actualmente el comercio dentro del MERCOSUR está exento de

---

aranceles aduaneros para la mayoría de los productos - alrededor de 85% del universo arancelario está liberalizado-, y el AEC adoptado en 1995 se aplica en la actualidad a la mayoría de las importaciones.

Sin embargo, la relación comercial entre Argentina y Brasil no estuvo libre de tensiones y conflictos. Las oscilaciones estuvieron, en gran parte, determinadas por las diferentes visiones de inserción externa que se reflejaron sobre el tipo de cambio y sobre la política fiscal, la tasa de interés y el nivel de actividad. El intercambio comercial entre ambos países se multiplicó por diez entre 1991 y 2008 y tres veces después de la devaluación argentina y 2008.

Las importaciones de Argentina originarias de Brasil crecieron sensiblemente desde el inicio del Pacto de Libre Comercio. Asimismo, el peso de Brasil en la economía argentina (porcentaje de importaciones desde Brasil sobre el total de importaciones argentinas y porcentaje de exportaciones a Brasil sobre el total de exportaciones) es significativamente mayor que el peso de Argentina en la economía brasileña. Ese escenario agudiza la percepción de que la relación con Brasil es asimétrica y desventajosa, sobre todo para aquellos sectores que tienen que hacer frente a la competencia brasileña.

Por otro lado, las divergencias cambiarias generan un profundo cuestionamiento argentino del MERCOSUR que clama por una cláusula de adaptación competitiva para los sectores amenazados. Esta visión se ve agravada por las asimetrías en el perfil exportador. Brasil se ha convertido en el mayor proveedor de manufacturas dentro del bloque: los principales productos que exporta a Argentina son coches de pasajeros, maquinaria, componentes electrónicos, productos de la industria química, plásticos, metales y derivados, textiles. Mientras, el valor agregado de las exportaciones de Argentina hacia Brasil ha disminuido. En efecto, los principales productos que exporta la Argentina al Brasil, a excepción del sector automotriz donde hay un acuerdo de comercio administrado, están vinculadas a los recursos naturales.

Para algunos sectores en Argentina, existe la percepción de que una de las principales causas de esa reprimarización en el perfil exportador es la equivocada relación bilateral llevada adelante con Brasil y la resistencia de éste de corregir el error, sobre todo en cuanto a la disminución de las asimetrías.

En suma, más allá de que en términos macroeconómicos, la Argentina durante muchos años sostuvo un superávit con relación a Brasil, persiste aquella visión de distribución asimétrica de beneficios, fruto de la presión micro causada por los sectores que sufren pérdidas con la integración comercial. En general, salvo los sectores que impulsaron la creación del MERCOSUR y que se encuentran integrados en estrategias, el sector industrial percibe que no hay equilibrio entre los costos y beneficios de la integración con Brasil tal como está.

#### ANEXO II – BRASIL

EMPRESA	RADICACION EN EL MERCADO		REPRESENTACION EN EL MERCADO		INSERCIÓN DEL PROPIO DPTO DE COMERCIO EXTERIOR		MECANISMOS DE INSERCIÓN EN EL MERCADO
	SI	NO	SI - COMO	NO	SI	NO	
Epta Argentina S.A.		x	Distribuidora		x		
Jaime Serrat e Hijo S.R.L.		x	Representante		x		
Tecnar S.R.L.		x		x		x	Venta directa a contactos generados por diversas vías
Kretz S.A.		x	Particular			x	Se enviaron muestras
Collazoul Eduardo y Collazoul Carlos S.H.		x		x		x	Ferias sectoriales, comunicación y visitas a clientes

<b>Sodecar S.A.</b>		x	Distribuidora Importadora Particular		x		Visita a clientes
<b>Arneg Argentina S.A.</b>	x					x	Arneg Brasil
<b>Fabrica Rosarina de Accesorios S.C.</b>		x	Distribuidora Importadora		x		Ferias y misiones comerciales
<b>SA Lito Gonella e Hijos ICFI</b>		x	Distribuidora		x		
<b>Lipari Jose Enrique</b>		x		x	x		Venta a particulares
<b>Scram S.R.L.</b>	x				x		Filial en Brasil
<b>Giorgi S.A.</b>		x		x			Envio de muestras
<b>Cargill SACI</b>	x					x	Cargill Brasil - Multinacional
<b>Fimaco S.A.</b>		x	Representante		x		
<b>Benzi Sebastian</b>		x	Particular		x		Participación en feria mercolactea
<b>Geminelli S.A.</b>		x	Distribuidora		x		
<b>Simes S.A.</b>		x	Empresa con acuerdo comercial		x		Publicaciones en guías y revistas del sector, sitio web, participación en feria nacionales e internacionales, etc.
<b>Omega de Solari S.A.</b>		x	Distribuidora Importadora		x		
<b>Oblan S.A.</b>	x				x		Tienen un establecimiento importador / comercializador de sus productos en Porto Alegre
<b>Siembra Neumatica S.R.L.</b>		x		x	x		
<b>Indargom</b>		x	Distribuidora Importadora		x		Página web
<b>Elio Mantovani</b>		x	Importadora		x		Contactos a través de ferias, rondas de negocios
<b>Rodeg S.A.</b>		x	Representante		x		
<b>Máquinas Agrícolas Ombú S.A.</b>	x				x		Ombú Brasil
<b>Industria Metalurgica en Acero Inoxidable S.A.</b>	x				x		IMAI do Brasil
<b>Electromecanica Vic SACIFI</b>		x	Distribuidora Importadora		x		
<b>Fornax S.R.L.</b>		x	Representante		x		
<b>Fremec S.A.</b>		x	Representante		x		Agente de Ventas
<b>FrioRaf S.A.</b>		x	Particular			x	
<b>Acerias 4C S.A.</b>		x	Importadora Particulares			x	
<b>Menini S.A.</b>		x	Representante		x		Tienen su marca registrad
<b>Bisignano S.A.</b>		x	Representante		x		

Juan J. Baiml e Hijo S.R.L.		x	Importadora		x	Ferias Internacionales
Industrias Erca S.A.		x	Particular		x	
Pla S.A.	x				x	Pla Brasil
Basso S.A.		x	Importador		x	Ferias Internacionales

**Empresas santafesinas radicadas en Brasil**

***Empresa: Primo y Cia. S.A.***

Productos: Maquinas y aparatos de llenar, cerrar, capsular, taponar o etiquetar botellas; aparatos y dispositivos para el tratamiento de materias.

Monto: U\$S 2.172.580

Volumen: 27.515 kg.

***Empresa: Agro Jet S.A.***

Productos: Mixer

Monto: U\$S 31.504,66

Volumen: 612,39 kg.

***Empresa: Soluciones Integrales de Ingeniería y Desarrollo S.R.L.***

Productos: Instrumentos, aparatos y maquinas para medida o control.

Monto: U\$S 45.813,37

Volumen: 346,60 kg.

***Empresa: Col-Ven S.A.***

Productos: Protectores de motores, climatizadores ecológicos, calibradores neumáticos.

Monto: U\$S 660.711,88

Volumen: 8.136,84 kg.

***Empresa: Garro Fabril S.A.***

Productos: Caja de transmisión para maquinaria agrícola

Monto: U\$S 13.059.003,05

Volumen: 1.520.574,86

***Empresa: Corven S.A.I.C.***

Productos: Amortiguadores

Monto: U\$S 8.200.773,73

Volumen: 1.362.062,80 kg.

***Empresa: Advanta Semillas***

Productos: Semillas de canola y girasol

Monto: U\$S 708.753,94

Volumen: 105.170,20

***Empresa: VMG S.A.***

Productos: Bombas para motores, amortiguadores para motos.

Monto: U\$S 4.547.095,74

Volumen: 482.463 kg.

***Empresa: VMC Refrigeración S.A.***

Productos: Maquinas productoras de hielo, cristalizadoras de grasa, compresores a tornillo para aire y para frio.

Monto: U\$S 643.586

Volumen: 30.935,42 kg.

***Empresa: Cipolatti Argentino y otros.***

Productos: Alarmas, electrificadores rurales, accesorios para electrificadores.

Monto: U\$S 137.911,49

Volumen: 8.744,70 kg.

---

# Mercado Objetivo: PARAGUAY

---

**Identificar Instituciones y Cámaras en el mercado objetivo en pos de lograr Cooperación Bilateral**

**IDENTIFICAR INSTITUCIONES Y CAMARAS EN EL MERCADO OBJETIVO EN POS DE LOGRAR COOPERACION BILATERAL**

Mediante la identificación de las instituciones y Cámaras, tanto en Brasil como en Paraguay, se pretende determinar cuáles son sus objetivos, funciones, servicios y campos de acción con los cuales trabajan y se desenvuelven las mismas, vinculadas al sector productivo, a los efectos de evaluar la factibilidad de complementación y cooperación con el Ministerio de la Producción de la Provincia de Santa Fe, Cámaras de Comercio Exterior y demás Cámaras Sectoriales.

El objetivo final perseguido, una vez identificadas las Cámaras e Instituciones contrapartes, es crear una "Red de Agencias" en el mercado en análisis que permita un vínculo fluido y permanente entre ellas y con las Cámaras y dependencias Gubernamentales de la Provincia de Santa Fe, a los efectos de intercambiar información necesaria para dar respuestas a los requerimientos del sector privado como así también del sector público.

A continuación se detallan algunas de las Instituciones identificadas para tal fin, con sus funciones y objetivos:

□ **INSTITUCIONES EN PARAGUAY**

• **CENTRO DE IMPORTADORES DEL PARAGUAY (C.I.P.)**

Dirección: **Av. Brasilia N° 1.947 casi Av. Artigas, Asunción, Paraguay**  
 Teléfonos: **(595 - 21) 299.800 (R.A.) - 280.600 - 281.223**  
 Casilla de Correos N° **2609**  
 E-mail: **cip@cip.org.py**  
 Web: **www.cip.org.py**

**¿Qué es?**

Es una entidad gremial civil sin fines de lucro, que congrega a más de 500 empresas, que son las principales del Sector Importador Comercial, representando el 80% del volumen de las importaciones nacionales, y contribuyendo con más del 50% de los ingresos totales fiscales. También integran el C.I.P., importantes empresas industriales y exportadores de Paraguay, así como agencias marítimas y fluviales, puertos privados, despachantes de aduanas, compañías de seguros, y otros.

**Socios:**

El Centro tiene cuatro categorías de socios: Fundadores, Activos, Adherentes y Honorarios.

Para ser socio activo se requiere ser comerciante importador, representante o agente comercial de firmas del exterior o desarrollar una actividad mercantil o de servicios relacionados con el comercio de importación, debiendo estar radicado en el país e inscripto en el Registro Público de Comercio.

**Comisión directiva:**

El C.I.P. está dirigido y administrado por una Comisión Directiva compuesta de doce miembros titulares y cuatro suplentes.

Los miembros de la Comisión Directiva desempeñarán sus mandatos por periodos de dos años.

El presidente actual es el Ing. Max Haber Neumann.

---

**Misión:**

Colaborar con el crecimiento del sector importador /comercial, mediante la defensa de la actividad privada y la legalidad, la mayor capacitación y la prestación de servicios y beneficios a sus asociados; defendiendo los grandes intereses nacionales, principalmente en el campo económico y social.

**Visión:**

Ser el gremio líder en el sector empresarial importador, brindando representatividad, servicios y beneficios a sus asociados, con calidad y eficiencia, colaborando de esa manera con el desarrollo integral del país.

**Valores:**

Esta entidad tiene como valores principales: la transparencia, la honestidad y la lucha contra la ilegalidad.

**Representaciones:**

a) a nivel Nacional en:

- Federación de la producción, industria y comercio - FEPRINCO
- Cámara nacional de comercio y servicios del Paraguay - C.N.C.S.P.
- Consejo de desarrollo del ministerio de industria y comercio - M.I.C.
- Red de inversiones y exportaciones – REDIEX

b) a nivel Internacional en:

- Consejo de comercio exterior del Mercosur – MERCOEX.
- Foro consultivo económico y social del Mercosur – F.C.E.S.
- Asociación latinoamericana de la industria eléctrica y electrónica – A.L.A.I.N.E.E.

**Objetivos:**

Agrupar a todos los comerciantes importadores, representantes o agentes comerciales de firmas del exterior y otros que desarrollen, dentro de la República actividades mercantiles anexas o afines a la importación, para la cooperación integral en defensa de los intereses gremiales;

Representar legalmente a los asociados en toda gestión de beneficio colectivo ante los poderes y administraciones del Estado, comunales y organizaciones del servicio privado;

Gestionar de los organismos del Estado y comunales, la adopción de disposiciones y otras medidas necesarias al bien común;

Estudiar e intervenir en la solución de todas las cuestiones de orden legal, impositivo, financiero y económico que afecten o puedan afectar a la asociación y al comercio en general;

Fomentar la adopción de prácticas comerciales sanas entre los asociados y vigilar la seriedad y moralidad en el ejercicio de la actividad comercial;

Promover y concretar, cuando las circunstancias lo permitan, la adquisición de un local propio adecuado a sus fines. A tal efecto podrá emitir bonos, títulos y otros documentos comerciales;

Organizar bibliotecas, especialmente de catálogos, textos comerciales y legales;

Establecer relaciones y/o vínculos con asociaciones similares del país y del exterior que puedan interesar al comercio de la República;

Adquirir, arrendar y enajenar los bienes que sean necesarios para su mejor desenvolvimiento;

Publicar boletines y revistas con informaciones de interés general para el comercio y de modo particular para sus asociados;

Propiciar la realización de conferencias u otros actos de estudio y divulgación de temas de carácter comercial, impositivo, financiero y económico;

Mediar, a pedido de partes, en las cuestiones que se promuevan entre patrones, empleados y obreros, tratando de armonizar los intereses en juego o adoptando resoluciones que consulten los legítimos derechos de los asociados del Centro;  
 Atender y evacuar consultas sobre cuestiones relacionadas con el comercio de importación y sus relaciones con las demás actividades económicas. A tal efecto, podrá crear y mantener Gabinetes de estudios técnicos, legales o asesorías competentes;  
 Realizar cualquier otro acto lícito, sin propósitos de lucro, en su beneficio o en el de sus asociados.

**Servicios:**

**Representatividad y Defensa Gremial:** Ante los poderes del Estado y sus dependencias y otras instituciones vinculadas al Comercio Exterior de Importación, tanto nacional como internacional.

**Asesoramiento General:** en temas arancelarios, aduaneros e impositivos, principalmente relacionados al sector importador / comercial.

**Seminarios y cursos de capacitación:** sobre áreas generales y especialmente sobre áreas específicas del sector importador / comercial.

**Vinculación con representaciones diplomáticas del exterior:** embajadas, consulados y oficinas comerciales, cámaras binacionales; para consultas y gestiones generales y específicas, principalmente del ámbito comercial internacional.

**Datos estadísticos de comercio exterior:** macro económicos, informaciones por e-mail, biblioteca de comercio internacional, materiales actualizados de comercio exterior, legislación nacional, disposiciones legales, catálogos y ofertas del exterior, ranking de importadores y exportadores, etc.

**Contactos con empresas nacionales e internacionales para negocios:** información de oportunidades comerciales y rondas de negocios con firmas nacionales y del exterior.

**Pre- selección de personal:** a través del servicio "Bolsa de Trabajo", incluyendo informe de Infoconf.

**Salón de actos:** en forma exclusiva para Asociados del C.I.P., a un costo preferencial y que incluye el equipamiento básico para eventos.

- **UNIÓN INDUSTRIAL PARAGUAYA**

Sede I Dirección Ejecutiva & Presidencia

Dirección: **Av. Sacramento 945, Asunción**

Tel: **+595 21 606988 / +595 21 606988**

Sede II Servicios Empresariales

Dirección: **Calle Cerro Corá 1038, Asunción**

Tel. **+595 21 212556/8 / +595 21 212556/8**

Sede III CEPROCAL

Dirección: **Calle López de Vega 1279, Fernando de la Mora**

Tel. **+595 21 514597 / +595 21 514597**

Web: **[www.uip.org.py](http://www.uip.org.py)**

**Visión:**

"Nuestra intención es la de mantener un estrecho relacionamiento con nuestros socios, donde la comunicación es la primera herramienta para este logro. Sus necesidades serán consideradas para la elaboración de apoyo y de servicios; sus recomendaciones y opiniones serán de gran importancia para el mejoramiento de nuestros servicios".

- **CÁMARA NACIONAL DE COMERCIO Y SERVICIOS PARAGUAY (CNCSP)**

Dirección: **Estrella 540 e/ 14 de Mayo y 15 de Agosto Asunción – Paraguay**

Teléfono: **(595 21) 493321 / (595 21) 493321 R.A.**

---

FAX: **440817**  
CC. **3314**  
Código Postal: **1209**  
Web: **www.ccparguay.com.py**

### **¿Qué es la CNCSP?**

Es una entidad sin fines de lucro, fundada por un grupo de Empresarios el 25 de Mayo de 1898. Históricamente, la entidad ha destinado sus mayores esfuerzos en dos áreas específicas que son la Bolsa de Valores y los Métodos Alternos de Solución de Conflictos. Así, en este orden de cosas, propició y contribuyó a la creación de la Bolsa de Valores y Productos de Asunción y el Centro de Arbitraje y Mediación de Paraguay.

### **Función:**

Representa el comercio y la producción en general ante las autoridades del país  
Presidente: Beltran Macchi Salin

### **Misión:**

Una entidad empresarial sin fines de lucro, que actúa en representación de otros gremios, empresas y personas, cuya actividad principal es el comercio de bienes y servicios o que realizan actos de comercio en el ámbito del sistema de valor compuesto por las cadenas productivas del país en las cuales los actos de comercio son elementos vinculantes de las distintas actividades.

### **Objetivos:**

Su propósito principal es el de ser propulsores del desarrollo económico, promocionando e influyendo en todos los procesos que afectan la actividad comercial, para facilitarlos, promoverlos y profundizarlos desde una VISION DE PAIS SOSTENIBLEMENTE DESARROLLADO en la que se destaca la búsqueda del progreso y el bienestar económico y social del bien común por sobre los intereses particulares, y con la protección de los derechos de todos los agentes económicos que ejecutan actos de comercio.

Desean ser reconocidos por la activa promoción de actividades comerciales y de instrumentos habilitantes para el desarrollo en el país de los nuevos sectores derivados de la Nueva Economía, especialmente aquellos que se derivan de la globalización y la introducción de nuevas tecnologías tales como el comercio electrónico, biotecnología y los negocios ecológicos, creando mecanismos como la certificación del comercio electrónico y de las organizaciones y entidades auditoras, inspectoras y calificadoras.

### **Visión:**

La CNCSP desea llegar a ser: Una institución líder de opinión para el sector comercial y servicios en el ámbito nacional e internacional, con prestigio, representatividad, e influencia ante los poderes del Estado y la diligencia empresarial y social del país, que con una visión compartida de un PAIS PROGRESISTA E INSERTADO EN UN MUNDO GLOBALIZADO CON ALTA COMPETITIVIDAD, actúe como defensora de los intereses particulares, y con base en los valores de honestidad, idoneidad, equidad, legalidad y formalidad, tendrá la debida proyección para formar la opinión pública sobre los asuntos de su competencia.

### **Servicios:**

#### **❖ Centro de Arbitraje y Mediación Paraguay**

Es una entidad privada sin fines de lucro, constituida para promover en forma institucionalizada la aplicación de Métodos de Resolución de Disputas en la sociedad, cuyas ventajas radican en su rapidez, confidencialidad, informalidad, flexibilidad, economía y especialidad.

---

[www.camparaguay.com](http://www.camparaguay.com)

Es la subsección nacional paraguaya de la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial (CIAC) y es miembro activo de la Secretaría de Arbitraje y Mediación del Consejo de Cámaras de Comercios del MERCOSUR.

Misión:

Institución privada sin fines de lucro con reconocimiento nacional e internacional, sólidamente instalada en el empresariado nacional por su elevado nivel de profesionalización, la alta calidad de los servicios que brinda, y la infraestructura física y tecnológica avanzada con que trabaja.

Visión:

El Centro es el referente más importante en materia de Arbitraje y Mediación en el Paraguay.

Pretende lograr una posición similar a nivel regional constituyéndose en el Centro de Arbitraje y Mediación internacional que realiza capacitación, asesoramiento y servicios de Mediación y Arbitraje.

Propósito:

El Centro de Arbitraje y Mediación Paraguay, ofrece servicios profesionales al sector privado para la resolución de controversias comerciales cooperando con el sistema tradicional de justicia. Usando el Arbitraje comercial y la Mediación, el Centro facilita una resolución eficaz, eficiente e imparcial de controversias comerciales, Además promueve actividades educacionales y de capacitación para el público en métodos alternos de resolución de controversias como por ejemplo: la negociación, la Mediación y el Arbitraje.

#### ❖ **INFOPyME**

El servicio INFOPyME es gerenciado por la CAMARA NACIONAL DE COMERCIO Y SERVICIOS DE PARAGUAY (CNCSP), ejecutado en el marco del Programa PR-100 del Ministerio de Industria y Comercio con financiamiento del Banco Interamericano de Desarrollo.

[www.infopyme.com.py](http://www.infopyme.com.py)

Es un Servicio de Información Empresarial para Pymes.

#### ❖ **Certificado de Origen**

La CAMARA NACIONAL DE COMERCIO Y SERVICIOS DE PARAGUAY cuenta con un Departamento de Emisión de Certificados de Origen que avala la documentación que acompaña a las Exportaciones de los productos nacionales, justificando con documentos su efectiva fabricación en el país.

### • **RED DE INVERSIONES Y EXPORTACIONES (REDIEX)**

Dirección: **Av. Mcal. López 3333 c/ Dr. Weiss, 1892 Asunción, Paraguay**

Teléfonos: **+595.21.616.3028 / +595.21.616.3028 / 616.3006**

Fax: **+ 595.21.616. 3238 / 3034**

**info@rediex.gov.py**

Presidente: **Oscar Stark**

E-mail: **ostark@rediex.gov.py**

Web: **www.rediex.gov.py**

#### **¿Qué es REDIEX?**

La Red de Inversiones y Exportaciones – REDIEX – es un organismo dependiente del Ministerio de Industria y Comercio, creada por el Decreto n° 4.328/05 del Poder Ejecutivo para implementar el PLAN NACIONAL DE EXPORTACIÓN, mediante el trabajo en red con todos los actores clave del Gobierno, Empresariado, Universidades y organizaciones de la Sociedad Civil, con la visión de que la exportación y la atracción de inversiones son las herramientas más efectivas para lograr el desarrollo económico y social del Paraguay.

**Misión:**

---

REDIEX tiene como misión impulsar el desarrollo económico y social del Paraguay a través de las exportaciones y la atracción de inversiones.

**Su estrategia:**

REDIEX es un espacio para el “diálogo estratégico” y el trabajo en Red de los sectores privados, públicos y las universidades, enfocados a impulsar las exportaciones y atraer inversiones al país; construyendo y poniendo en marcha una agenda de políticas que incidan en la mejora de la competitividad de los sectores relacionados a la producción de bienes y servicios.

**Ejes de acción:**

Mesas sectoriales: El Plan Nacional de Exportación trabaja en los sectores productivos en los que el Paraguay cuenta con mayores oportunidades comparativas.

Atracción de inversiones: La búsqueda de capitales para impulsar la producción con fines de exportación es una prioridad, en cuya dirección la labor se orienta a tomar contactos con los potenciales inversores locales y extranjeros y a acompañarlos en el proceso de instalación y consolidación de sus proyectos.

Clima de negocios: REDIEX está trabajando, mediante mesas institucionales, en el mejoramiento de un ambiente de negocios en el Paraguay.

Promoción internacional: La exploración de las oportunidades de negocios en el exterior, tanto para las exportaciones como para la atracción de inversiones, es una estrategia privilegiada, contemplada por REDIEX.

**Mesas sectoriales:**

Mesa Sectorial de Turismo  
 Mesa Sectorial de Algodón, Textil y Confecciones  
 Mesa Sectorial de Productos Forestales  
 Mesa Sectorial de Software y Servicios Informáticos  
 Mesa Sectorial de Biocombustibles  
 Mesa Sectorial de Frutas y Hortalizas  
 Mesa Sectorial de Stevia  
 Mesa Sectorial de Carne y Cuero  
 Mesas de Clima de Negocios

• **EMBAJADA ARGENTINA EN PARAGUAY**

Dirección: **Av. España esq. Perú**

Tel: **(595) (21) 212-320/2**

Fax: **(595) (21) 211-029**

**Asunción – Paraguay**

E-mail: **contacto@embajada-argentina.org.py**

Web: **www.embajada-argentina.org.py**

**¿Qué es?**

Una Embajada es la representación diplomática de un gobierno nacional ante el gobierno de otro país. Ente este caso es la representación de Argentina en Paraguay.

**Funciones:**

Transmite los mensajes de su gobierno al gobierno del país de residencia y viceversa. Informa a su gobierno sobre los eventos importantes políticos, sociales, económicos, militares y otros que ocurren en el país de residencia.

Prepara tratados y visitas de estado.

Promueve la cultura, la economía y las ciencias de su país.

Embajador de la República Argentina en Paraguay: **Embajador RAFAEL EDGARDO ROMÁ embajadorargentino@supernet.com.py**

---

Cancillería: **Ministro LUIS NISCOVOLOS** [Iniscovolos@embajada-argentina.org.py](mailto:Iniscovolos@embajada-argentina.org.py)  
 Sección Económica y Comercial: **Consejero de Embajada ERNESTO DE LA GUARDIA** [delaguardia@embajada-argentina.org.py](mailto:delaguardia@embajada-argentina.org.py)  
 Asuntos de Cooperación Internacional: **Consejero de Embajada VICTOR ENRIQUE MARZARI** [vmarzari@embajada-argentina.org.py](mailto:vmarzari@embajada-argentina.org.py)

**Áreas de trabajo de la Embajada:**

Cultura  
 Educación  
 Economía y Comercio  
 Turismo  
 Cooperación  
 Trámites Consulares  
 Asuntos Jurídicos  
 Cine - Espacio INCAA  
 Biblioteca Alberdi  
 Colegio Argentino  
 Prensa  
 Asociaciones vinculadas  
 Institucionales

• **CONSULADO GENERAL DE ARGENTINA EN ASUNCIÓN**

Dirección: **Palma 319 - 1er. piso – Esquina Chile, Asunción**  
 Teléfono: **(+595)(21) 442-151 / (+595)(21) 442-151**  
 Fax: **(+595)(21) 442-151 Int. 102**  
 Celular de guardia: **(+595) (971) 203-686 / (+595) (971) 203-686**  
 Correo Electrónico: **casun@flash.com.py**

La sede del Consulado General de Argentina en Asunción está ubicada en el Centro de la ciudad, en el Edificio Banco de la Nación Argentina, frente al Panteón de los Héroes.

**¿Qué es?**

Un Consulado es la representación de la administración pública de un país en el extranjero. Trabaja sobre todo para sus propios conciudadanos residentes o de pasaje.

**Función principal:**

El Consulado General tiene como principal función facilitar el servicio consular en los Departamentos del Chaco, Nueva Asunción, Boquerón, Alto Paraguay, Presidente Hayes, Concepción, San Pedro, Cordillera, Caaguazú, Guaira, Paraguarí, Caazapa y Central.

**Otras funciones:**

Establecer y renovar pasaportes y otros documentos oficiales.  
 Transcripción de nacimientos, defunciones, casamientos, divorcios, adopciones etc. ocurridos en el extranjero.  
 Información de sus compatriotas sobre los asuntos de la Seguridad Social.  
 Arreglo de la situación militar de los sujetos al servicio militar viviendo en el extranjero.  
 Asistencia y ayuda financiera a los compatriotas indigentes o en otra situación de emergencia.  
 Cuidado a los compatriotas detenidos o encarcelados y vigilancia sobre la legitimidad de procedimientos judiciales.  
 Establecimiento de visados a ciudadanos extranjeros e información sobre los trámites para recibir permisos de entrada, de residencia o de trabajo.

---

Cónsul General: **ALFREDO ORTIZ BAEZA**  
 Cónsul General Adjunto: Consejero **MARIÁNGELES BELLUSCI**  
 Agregado Consular: **ROBERTO M. IBARRONDO**  
 Agregada Consular: **CELIA MARGARITA CHACON**  
 Agregada Consular: **MARÍA ELENA LAMALFA**  
 Agregado Consular: **CARLOS GARCÍA FERRECCIO**

- **CÁMARA PARAGUAYA DE EXPORTADORES (CAPEX)**

Dirección: **Oliva 393 Ofic. 706 Edif. Segesa 7° Piso**  
 Tel.: **(595-21) 446 981 - (595-21) 446 981 - (595-21) 446 930 - (595-21) 446 930**  
 E-mail: **capex@tigo.com.py**  
 Web: **www.capex.org.py**

#### **¿Qué es?**

Es una entidad civil de bien común, sin fines de lucro que nació por una inquietud de búsqueda de un Paraguay competitivo, creativo, empleador, respetuoso del medio ambiente.

Fue constituida el 20 de julio del año 2002, por exportadores de diversos rubros.

#### **Visión:**

Organización representativa del sector exportador paraguayo, con reconocimiento nacional e internacional por su efectiva acción en el mejoramiento de las condiciones para el comercio exterior y el fomento de las exportaciones.

#### **Misión:**

Impulsar la actividad exportadora, espíritu colaborador y ético, generando una "conciencia nacional de exportación" y promoviendo el desarrollo sostenible (económico, social y ambiental) del sector, para beneficio del país.

#### **Objetivos:**

Facilitar los trámites y gestiones para la exportación.

Crear y desarrollar mecanismos de comunicación e información de interés para los socios de la Cámara.

Establecer alianzas estratégicas que favorezcan las condiciones para la exportación a los socios.

Consolidar la Cámara, a través del reconocimiento y el respeto, nacional e internacional, que lo ubiquen como interlocutor del sector.

Brindar asesoramiento y gestionar el acceso a nuevos mercados para los socios.

Promover la conciencia nacional de competitividad y exportación.

Establecer estrategias de crecimiento para cada sector, apoyando a empresarios/as en sus esfuerzos para aumentar sus ventas en el exterior.

Estimular la exportación de productos y servicios de calidad y confiabilidad.

Incidir en políticas públicas de exportación.

Incentivar la exportación de rubros no tradicionales.

Representar los intereses del sector exportador a nivel nacional e internacional.

Consolidar al Paraguay como país exportador.

#### **Directorio:**

La Cámara está administrada por un Directorio electo por la Asamblea General Ordinaria, que elegirá entre los socios activos un Presidente, un Vice Presidente, un Tesorero, un Secretario, cuatro Directores Titulares y tres Directores Suplentes. Podrán ser electos como miembros del Directorio los socios activos que hubieren efectuado exportaciones durante los últimos doce meses.

---

- **MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES REPÚBLICA DEL PARAGUAY**

Dirección: **Palma y 14 de mayo "Palacio Benigno López"**  
 Teléfonos: **(595-21) 493928 / 493902 / 493902 / 445536 / 445536**  
 E-mail: **sistemas@mre.gov.py**  
 Web: **www.mre.gov.py**

Ministro de Relaciones Exteriores de la República del Paraguay: **HÉCTOR RICARDO LACOGNATA ZARAGOZA**

Viceministros:

Viceministro de Relaciones Exteriores: **JORGE LARA CASTRO**

Viceministra de Administración y Asuntos Técnicos: **LILIANNE LEBRÓN DE WENGER**

Viceministro de Relaciones Económicas e Integración: **MANUEL MARÍA CÁCERES CARDOZO**

**Servicios consulares:**

Pasaportes,  
 Visas,  
 Repatriación,  
 Residencia en Paraguay,  
 Legalizaciones,  
 Salvoconductos

**Otros servicios:**

Servicios de informaciones y prensa

- **MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO**

Dirección: **Av. Mcal. López 3333 c/ Dr. Wiss, Villa Morra, C.P. 2151Asunción, Paraguay.**  
 Telefax: **(595 21) 616-3000**  
 Web: **www.mic.gov.py**

**Misión:**

“Liderar el proceso de desarrollo sostenible; formulando y aplicando políticas orientadas al fortalecimiento de las empresas de los sectores industrial, comercial y de servicios buscando la equidad social. Propiciando la transformación económica del País, apoyando las micro y pequeñas empresas, la formalización de la economía, el medio ambiente y la responsabilidad social a fin de armonizar los intereses de los diferentes sectores productivos, facilitando la distribución, circulación y consumo de los bienes de origen nacional y promoviendo el comercio interno y externo, en un marco de libre competencia cuando sea posible e interviniendo cuando se produzcan fallas de mercado, fomentando las prácticas leales de comercio y velando por la defensa de los derechos del consumidor y la propiedad intelectual”.

**Funciones:**

Adoptar, en coordinación con otros organismos oficiales, la política económica más conveniente a la Nación, relacionada con las fuentes de abastecimiento de bienes y servicios, con el volumen y calidad de la demanda actual de los mismos, y en previsión de la futura, con la comercialización de dichos bienes y servicios.

Formular planes y programas de desarrollo industrial y comercial incorporando nuevas tecnologías, preservando el medio ambiente.

Promover, proteger y fomentar la actividad industrial propiciando el desarrollo de nuevos productos dirigidos a satisfacer la demanda interna y a los mercados externos.

---

Fomentar el mejor aprovechamiento del capital, los recursos humanos y naturales del País a través de la industrialización y la creación de nuevas empresas industriales, comerciales, de servicios, canalizando la asistencia gubernamental.

**Objetivos:**

Fomentar la producción industrial mediante la instalación de nuevos establecimientos y el mejoramiento de los existentes.

Facilitar la distribución, circulación y consumo de los bienes de origen nacional y promover el incremento del comercio interno y externo, en un marco de libre competencia, fomentando las prácticas leales de comercio y velando por la defensa de los derechos del consumidor y la propiedad intelectual.

Ministro de industria y comercio: **Francisco Rivas Ministro De Industria Y Comercio**  
**sprivada@mic.gov.py**

**Te: 616-3012**

Dirección general de comercio interior: **Aníbal Jiménez, Director General de Comercio Interior**

**ajimenez@mic.gov.py**

**Te: 616-3083**

Dirección de normas y disciplinas comerciales: **Fabián Camacho, Director de Normas y Disciplinas Comerciales**

**fcamacho@mic.gov.py**

**Te: 616-3207**

Red de inversiones y exportaciones (REDIEX): **Oscar Stark, Director Nacional Interino**

**ostark@rediex.gov.py**

**Te: 616-3027**

○ **Subsecretaría de Estado de Comercio (SSEC):**

**Funciones:**

Elaborar las estrategias y lineamientos generales de la política comercial del País, en bienes y servicios.

Velar por la ejecución y cumplimiento de las políticas comerciales del Gobierno.

Coordinar con otros organismos del Estado, así como con el sector privado, la ejecución y seguimiento de la política comercial.

Desarrollar estrategias y acciones que favorezcan la competitividad del país ante la apertura comercial y la globalización de la economía.

Velar por el cumplimiento de la legislación que regula y favorece la Inversión productiva, la Promoción de las exportaciones, la Defensa del Consumidor y de la Competencia, la Protección de los Derechos de la Propiedad Intelectual, el Comercio de Servicios, la Defensa Comercial, la aplicación de Salvaguardias, las Zonas Francas, y el desarrollo sostenible de las condiciones comerciales para las empresas nacionales, así como también tendrá a su cargo las negociaciones comerciales con terceros países o bloques.

Fiscalizar la aplicación de las Reglamentaciones Técnicas vigentes y propiciará su elaboración en aquellos sectores que considere necesario, para los productos de consumo interno y los destinados a la exportación.

○ **Subsecretaría de Estado de Industria (SSEI)**

**Funciones:**

Elaborar las estrategias y lineamientos generales de la política industrial del País.

Velar por la ejecución y cumplimiento de las políticas industriales del Gobierno.

Coordinar con otros organismos del Gobierno y del Estado, así como con el sector productivo, la ejecución y seguimiento de la política industrial.

Promover el desarrollo de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, como factor de mejoramiento de las condiciones y calidad de vida de la sociedad.

Promover la generación continua de los elementos que mejoren la competitividad de las empresas nacionales, tales como el financiamiento y el desarrollo tecnológico.  
Velar por el cumplimiento de la legislación que regula y favorece la inversión y el desarrollo industrial.

- **Dirección General de Comercio Exterior (DGCE)**

Depende de la Subsecretaría de Estado de Comercio.

**Funciones específicas:**

Generar la imagen del Ministerio de Industria y Comercio en el exterior, garantizando el cumplimiento de los derechos y obligaciones internacionalmente asumidos por el país, y es el rector de la Política Comercial del Paraguay en las negociaciones que encara el país bilateralmente o como bloque.

Diseñar, operar y evaluar los servicios al comercio exterior.

Analizar los datos del comercio exterior y evaluar el impacto de la apertura comercial, sobre el mismo.

Definir los criterios y diseñar las estrategias para vigilar el cumplimiento de las reglas de origen negociadas con otros países, bloques de países, o sistemas de integración económica.

Diseñar, operar y evaluar los programas de fomento a las exportaciones; concertar en su caso, tales programas por sectores y ramas productivas, así como tramitar y resolver las solicitudes para aplicar los instrumentos de fomento a las exportaciones, ya sea con otros Departamentos del Ministerio de Industria y Comercio o de otras instituciones abocadas al mismo trabajo.

Determinar las políticas relacionadas con las empresas de comercio exterior, promover su desarrollo y evaluar sus actividades.

Estudiar y proponer las reglas de operación de las mismas.

Diseñar y coadyuvar al establecimiento de una infraestructura de comercio exterior eficiente.

Formular políticas y concertar acciones tendientes a lograr la modernización y competitividad del sector exportador, en conjunción con otras Direcciones del Ministerio de Industria y Comercio o de otras Instituciones.

Expedir certificados de origen de las mercaderías de exportación elaboradas con el país.

Diseñar, operar y difundir sistemas de información sobre comercio exterior y oficinas comerciales.

Elaborar informes sobre comercio exterior.

Recibir solicitudes y expedir permisos de importación y exportación, cuando sea necesario, y sobre la base del dictamen que emitan las Unidades competentes de las Subsecretarías de Industria o Comercio.

Participar de las Comisiones que sean necesarias y que tengan que ver con Aranceles, Controles de Comercio Exterior y otros.

Participar, en las negociaciones que tengan que ver con los asuntos de su competencia.

Promover la modificación o creación de legislaciones que coadyuven a la agilización y modernización del comercio exterior.

Participar, promover y organizar congresos, seminarios y otros eventos similares relativos a su competencia.

Administrar las restricciones no arancelarias que se establezcan, y negociar el desmantelamiento de las RNA's que dificulten el comercio y la exportación de nuestros productos.

- **DIRECCIÓN GENERAL DE ESTADÍSTICAS, ENCUESTAS Y CENSOS**

Oficina Central:

---

Dirección: **Naciones Unidas y Saavedra - Fernando de la Mora**  
 Teléfono: **(595 21) 511-016**                    **(595 21) 511-016**    / **205-424**  
 Fax: **(595 21) 508-493**  
 Oficina Mcal. López:  
 Teléfono: **(595 21) 675-144**                    **(595 21) 675-144**    / **674-243**  
 Web: **www.dgeec.gov.py**

### ¿Qué es?

Es la institución del Estado encargada de generar, sistematizar, analizar y difundir la información estadística y cartográfica del país.

### Misión:

Conducir la producción de la información estadística básica del país mediante la generación, normalización, fiscalización, análisis y difusión de los datos requeridos por actores económicos y sociales, para la toma de decisiones que contribuyan al desarrollo integral del país.

### Visión:

Proyectarse como Instituto Nacional de Estadística a fin de conducir el Sistema Estadístico Nacional.

De esta manera se crearía un organismo técnico, autónomo, eficaz, dinámico y eficiente que ajustado a las demandas, proporciona información estadística oportuna y confiable; fundamental para la planificación y la gestión del desarrollo, liderando y normalizando el sistema estadístico nacional.

### Objetivos:

El acopio y publicación de los datos sobre las características demográficas de la población, y aquellas que permitan evaluar estadísticamente todas las actividades de carácter económico y social del país, así como el análisis de los resultados alcanzados  
 Generar y difundir información estadísticas

Sistematizar, normalizar y fiscalizar la generación de la información estadística

Fortalecer la Encuesta Integrada de Hogares, con información más completa de las condiciones de vida de la población paraguaya

Capacitación del personal para operar los sistemas mejorados

Ejercer la dirección técnica sobre todo trabajo estadístico, cualquiera sea su forma o sus fines y dependencia gubernamental ejecutora

Determinar, proyectar y dirigir la ejecución de cualquier trabajo estadístico que considere conveniente

Aconsejar y ayudar en el ordenamiento y ejecución de todo trabajo estadístico a cargo de las unidades de estadística, de las diversas reparticiones gubernamentales y municipios en los aspectos metodológicos, material, equipo y personal.

- **BANCO CENTRAL DEL PARAGUAY**

Dirección: **Banco Central del Paraguay. Federación Rusa y Cabo 1° Marecos. Asunción - Paraguay.**

Tel: **(595 21) 608011.**

Fax: **(595 21) 6192328**

E-mail: **informaciones@bcp.gov.py**

Web: **www.bcp.gov.py**

### Visión:

Ser una institución independiente que desarrolle una gestión eficiente y creíble, basada en la excelencia de sus valores y talentos, reconocida en el ámbito nacional e internacional.

---

**Misión:**

Preservar y velar por la estabilidad del valor de la moneda, promover la eficacia y estabilidad del sistema financiero.

**Objetivos:**

Mantener la inflación anual en un dígito

Mantener una regulación y supervisión preventiva, continua y disciplinada del sistema financiero.

Proveer y promover un sistema de Pagos moderno, seguro y eficiente.

Contribuir a la comprensión de los fenómenos y temas económicos financieros y regulatorios.

Promover una organización y cultura institucional de excelencia, con responsabilidad social.

Desarrollar una Gestión integral de Riesgos.

**Valores:**

Excelencia

Integridad

Profesionalismo

Compromiso

Transparencia

**Autoridades:****Directorio:**

Presidente:

Miembro Titular del Directorio: **Benigno María López Benítez**

Miembro Titular del Directorio: **Luís Alberto Campos Doria**

Miembro Titular del Directorio: **Rolando Arréllaga Yaluk**

- **CONSEJO NACIONAL DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION**

Dirección: **Avenida Mariscal López N° 3333 y Dr. Weiss - Edificio del Ministerio de Industria y Comercio (Entrepiso)**

Teléfonos: **(595 21) 663 950 - 611 361 - 612 959 - 607 577**

Fax: **(595 21) 611 361**

Secretaria Ejecutiva: **Raquel Ramírez**

E-mail: **secretaria.ejecutiva@maquila.gov.py // Raquel.ramirez@maquila.gov.py**

Sitio web: **www.maquila.gov.py**

**¿Qué es la maquila?**

La maquila es un régimen de fomento a la inversión y a la exportación de bienes y servicios, basado en la figura de la subcontratación internacional entre dos actores.

El primero, una empresa contratante radicada en el extranjero (denominada empresa matriz), y el segundo, una empresa contratada radicada en la República del Paraguay (denominada empresa maquiladora).

---



### ¿A quiénes y cómo puede beneficiar?

**El beneficiario:** Al nacional o extranjero que tenga constituida una empresa en el Paraguay que guarde alguna relación contractual con otra empresa en el exterior. Personas físicas o jurídicas, cómo también empresas que tengan capacidad ociosa.

**El capital disponible:** No existen límites ni montos mínimos, puede ser capital extranjero, nacional o mixto.

**La ubicación:** Las industrias maquiladoras tienen la libertad de instalarse en cualquier lugar del territorio paraguayo, adecuándose a los requisitos regionales según el caso.

**El tipo de empresa:** Pueden ser personas físicas o jurídicas (Sociedades Anónimas, Sociedades de Responsabilidad Limitada, Sucursales de Empresas Extranjeras o Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada).

**El rubro de producción:** no existen restricciones en relación al rubro. Se puede producir u ofrecer cualquier tipo de productos o servicios.

### Una ley especial, para un régimen especial:

La maquila está regulada por la ley 1064/97 y reglamentada por el decreto 9585/00. Este sistema de producción cuenta con todo el respaldo del gobierno paraguayo que lo considera una verdadera prioridad para la atracción de nuevas inversiones al país.

La maquila, cuenta con el apoyo del Programa Umbral Paraguay, un proyecto de reformas del gobierno paraguayo con el asesoramiento técnico de los Estados Unidos, a través de la Corporación para el Desafío del Milenio.

### ¿Cuáles son sus beneficios?

La maquila paraguaya posee diversos beneficios los cuales pueden clasificarse en los siguientes:

#### ***Beneficios Operacionales***

Suspensión de los tributos aduaneros aplicables a las operaciones de importación temporal maquila, a partir de la presentación de garantías por los montos suspendidos a favor de la Dirección Nacional de Aduanas.

Reducción del 50% de las tasas portuarias aplicables a las operaciones de importación temporal maquila, en puertos de ingreso en Paraguay.

Exoneración del cobro de tasas por visación consular de los documentos comerciales (Factura Comercial, Guía/Conocimiento de transporte y Certificado de origen), por parte de los Consulados paraguayos en el extranjero.

#### ***Beneficios Tributarios***

Sistema tributario diferenciado, a través del "Tributo Único Maquila" con una tasa del 1%, aplicable sobre el concepto del "Valor Agregado Nacional" expresado en la Factura de Exportación, o sobre el valor Factura de Exportación que fuera superior.

**Beneficios Migratorios**

Otorgamiento de la residencia y documento de identidad del país (Paraguay) para los inversionistas, gerentes y técnicos extranjeros vinculados a los programas de producción bajo este régimen.

**¿Qué es el CNIME?**

El Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación (CNIME), es el organismo asesor de los Ministerios de Industria y Comercio y de Hacienda, con relación a la ejecución del régimen de maquila en la República del Paraguay.

Funciones:

Formular y evaluar los lineamientos generales y por ramas, de políticas para el fomento y operación de Industrias Maquiladoras y establecer las estrategias a seguir con el fin de lograr la máxima integración al sistema de las materias primas e insumos nacionales a través de la subcontratación y apoyar el proceso de asimilación y adaptación de las tecnologías a ser incorporadas por estas empresas.

Evaluar, emitir opinión previa y comunicar a ambos Ministerios para que estos otorguen su autorización por Resolución en los siguientes casos:

1. Todos los permisos correspondientes a estas empresas:
  - a. Programa de actividades.
  - b. Permiso inicial para la importación de maquinarias y equipos.
  - c. Permiso para la importación e materias primas e insumos necesarios para la producción.
  - d. Permiso para modificar, ampliar, reducir, suspender o cancelar el Programa de Maquila.
2. Transferencia de maquinarias, herramientas y equipos entre empresas con programas debidamente autorizados.
3. Transferencia de maquinarias y equipos por parte de las empresas maquiladoras a los productores no maquiladores que sean proveedores.
4. Habilitar Registros de solicitudes y de los antecedentes de las autorizaciones otorgadas.
5. Dictaminar sobre los asuntos que tengan relación con las industrias maquiladoras de exportación que no estén previstos en los incisos precedentes.
6. Coordinar la acción de todas las instituciones involucradas en el manejo de las maquiladoras.

**Integran el CNIME:**

Un representante del Ministerio de Industria y Comercio (MIC).

Un representante del Ministerio de Hacienda (MH).

Un representante del Banco Central del Paraguay (BCP).

Un representante de la Secretaría Técnica de Planificación (STP).

Un representante del Ministerio de Relaciones Exteriores (MRE).

• **CENTRO DE COOPERACION EMPRESARIAL Y DESARROLLO INDUSTRIAL (CEDIAL)**

Dirección: **Cerro Corá 1038 – Edificio UIP, Piso 2, Asunción - Paraguay**

Tel/Fax: **00595 (21) 495 724 / 498 177 / 230 047**

E-mail: **servicios@cedial.org.py**

Web: **www.cedial.org.py**

**¿Qué es?**

---

El CEDIAL es una entidad de desarrollo, privada, independiente, sin fines de lucro que ofrece servicios empresariales, no financieros, orientados a fomentar el desarrollo y la cooperación empresarial de manera sustentable.

**Misión:**

“El CEDIAL es una entidad profesional con vocación de servicio, orientada a fortalecer emprendimientos productivos e iniciativas empresariales con proyección en el mercado local y/o internacional, que contribuyan con el desarrollo sustentable”

**Visión:**

“En el 2015, el CEDIAL será una incubadora/potenciadora de emprendimientos locales y un aliado estratégico reconocido de actores locales y extranjeros que trabajan en ámbito económico/productivo/comercial como medio para contribuir con la mejora de calidad de vida de los paraguayos”.

**Funciones:**

Brindar soporte comercial para un negocio con vistas al mercado.  
 Construir relaciones de mediano a largo plazo.  
 Crear alianzas estratégicas con las cámaras y sectores más importantes.

**Competencias de Valor**

Asistencia, Articulación y Apoyo a Actores Productivos  
 Asistencia y Gestión de Proyectos de impulso a Emprendimientos  
 Asistencia Comercial para el Mercado Local e Internacional

**Consejo directivo:**

Presidente **Ing. Luis A. Lima Morra**  
 Vicepresidente: **Walter Bogarín C. / Ana Luci Porro (Interina)**  
 Secretario: **César Ramírez**

**Equipo Técnico y Administrativo**

**Hernán Ramírez**

Representante de la Dirección / Gerente Programa AL-Invest 4

**Victoria Valdez**

Gestión de Proyectos

Iniciativas Empresariales Sector Software y Emprendimiento Productivo Sector Frutas

**María de los Angeles Duarte**

Gestión de Proyectos

Iniciativas Empresariales Sector Cueros y Emprendimiento Productivo Flores y Plantas

**Gustavo Pettengill**

Gestión de Proyectos de Innovación

**Blanca Ruiz**

Soporte Comercial / Estudios, Prospecciones, Asistencia Comercial

**Luis Schmeda**

Soporte Comercial / Gestión de Eventos de Promoción Comercial

**Rocío Villagra**

Encargada Administrativa / Contable / Financiera / Tributaria

**Alberto Caballero Y Susana Santagata**

Asistentes Administrativos

□ **INSTITUCIONES EN ARGENTINA**

- **EMBAJADA DE PARAGUAY EN ARGENTINA**

Dirección: **Av. Gral. Las Heras 2545, Recoleta – Bs. As.**

Teléfono: **(54 11) 4802 3826                      (54 11) 4802 3826**

---

E-mail: [embapar@fibertel.com.ar](mailto:embapar@fibertel.com.ar)  
 Días y Horarios: **lunes a viernes 9 a 14 hs.**  
 Web: [www.cancilleria.gov.ar](http://www.cancilleria.gov.ar)

### ¿Qué es?

Una Embajada es la representación diplomática de un gobierno nacional ante el gobierno de otro país. En este caso es la representación de Paraguay en nuestro país.

### Funciones:

Transmite los mensajes de su gobierno al gobierno del país de residencia y viceversa.  
 Informa a su gobierno sobre los eventos importantes políticos, sociales, económicos, militares y otros que ocurren en el país de residencia.  
 Prepara tratados y visitas de estado.  
 Promueve la cultura, la economía y las ciencias de su país.  
 Muchas embajadas (pero no todas) tienen una sección consular encargada de las funciones de un consulado.

Encargado de Negocios a.i.: **Marcelo Eliseo SCAPPINI RICCIARDI**  
 Consejero: **Rolando August GOIBURU BENITEZ**  
 Consejero: **Cynthia Maria FILARTIGA LACROIX**  
 Primer Secretario: **Luis Alberto MANCHINI OLIVERA**  
 Segundo Secretario: **Eliana Abigail VERGARA**  
 Segundo Secretario: **Virma Melissa BENITEZ CATTEBEKE**  
 Segundo Secretario: **Fabiola María TORRES FIGUEREDO**  
 Tercer Secretario: **Manuel Alcibiades RUIZ DIAZ**  
 Segundo Secretario: **Gladys Anahí ARMELE MALUFF**

### • CONSULADO DE PARAGUAY EN BUENOS AIRES

Dirección: **Viamonte 1851 (1051) Ciudad Autónoma de Buenos Aires - Prov. de Buenos Aires**  
 Teléfono: **+54(11) 4812-0075 / 4812-0075**  
 Teléfono: **+54(11) 4814-4803 / 4814-4803**  
 Fax: **+54(11) 4815-9801**  
 Circunscripción: **Todo el territorio de la República Argentina**  
 E-mail: [consulparbares@gmail.com](mailto:consulparbares@gmail.com)  
 Cónsul General: **Señor Anastasio MEDINA ARMOA**  
 Web: [www.cancilleria.gov.ar](http://www.cancilleria.gov.ar)

### ¿Qué es?

Un Consulado es la representación de la administración pública de un país en el extranjero. Trabaja sobre todo para sus propios conciudadanos residentes o de pasaje.

### Funciones:

Establecer y renovar pasaportes y otros documentos oficiales.  
 Tránsito de nacimientos, defunciones, casamientos, divorcios, adopciones etc. ocurridos en el extranjero.  
 Información de sus compatriotas sobre los asuntos de la Seguridad Social.  
 Arreglo de la situación militar de los sujetos al servicio militar viviendo en el extranjero.  
 Asistencia y ayuda financiera a los compatriotas indigentes o en otra situación de emergencia.  
 Cuidado a los compatriotas detenidos o encarcelados y vigilancia sobre la legitimidad de procedimientos judiciales.  
 Establecimiento de visados a ciudadanos extranjeros e información sobre los trámites para recibir permisos de entrada, de residencia o de trabajo.

---

□ **INSTITUCIONES BINACIONALES**

• **COMISIÓN MIXTA ARGENTINO-PARAGUAYA DEL RIO PARANÁ**

**ARGENTINA**

Dirección: **Moreno 1257 Piso 2 Ciudad Autónoma de Buenos Aires**

Email: **comip@comip.org.ar**

Teléfonos: **+54(11) 4383-6185 +54(11) 4383-6145 +54(11) 4383-6053**

Fax: **+54(11) 4814-3689**

Web: **www.comip.org.ar**

**PARAGUAY**

Dirección: **Cruz del Defensor 248 e/ J. Eulogio Estigarribia y Quesada, Asunción**

Email: **comip@comip.org.py**

Teléfonos: **+595(21) 602651 / 602661**

**¿Qué es?**

La COMIP tiene por objeto el "estudio y evaluación de las posibilidades técnicas y económicas del aprovechamiento de los recursos del río Paraná en el tramo limítrofe entre los dos países, desde su confluencia con el río Paraguay hasta la desembocadura del Iguazú".

La COMIP es una organización internacional que goza de la capacidad jurídica necesaria para adquirir derechos, contraer obligaciones y realizar todos los actos necesarios para la obtención de sus fines. Es una organización internacional, con competencia en un tramo fluvial.

**Funciones:**

Tiene capacidad para realizar estudios y evaluaciones de la posibilidad de aprovechamiento de los recursos del río Paraná. Esta terminología comprende estudios y evaluaciones en diversas áreas como producción de electricidad, navegación, pesca, uso industrial y agrícola de las aguas, uso recreativo, etc.

Delegado argentino: Dr. Julio A. BARBERIS

Delegada paraguaya: Sra. Nadimy Perla YORE ISMAEL

Asesores:

Delegación argentina	Delegación paraguaya
Dr. Eugenio VALENCIANO	Embajador Carlos SALDÍVAR
Ing. Luis MAINARDI	Ing. Víctor ÁLVAREZ
Ing. Santiago ROS	
Ministro Eugenio GARCÍA SANTOS	
Secretario Rosa GÓMEZ DURÁN	

• **CÁMARA DE COMERCIO PARAGUAYO ARGENTINA**

Dirección: **Banco de la Nación Argentina – Palma y Alberdi**

Tel: **(+595) 21 497 804**

Web: **www.campyarg.org.py**

**¿Qué es?**

Es una organización sin fines de lucro creada en el año 1991. Su misión es brindar sustento y apoyo en el ámbito del comercio exterior, desarrollando una actividad dinámica en favor de las economías regionales, para favorecer y desarrollar las relaciones entre Paraguay y Argentina.

La Cámara de Comercio Paraguayo Argentina se compone de un Directorio de dieciséis miembros, y de sus empleados. El Directorio trabaja ad honorem, y es electo

en Asamblea General por un periodo de un años con posibilidad de reelección. Las orientaciones indicadas en la Asamblea son ejecutadas bajo el control del Presidente, asistido por el Directorio y los responsables.

La Cámara mantiene convenios de cooperación recíproca con instituciones análogas y provincias de la Republica Argentina, con el objetivo de intercambiar información y apoyo al asociado en sus viajes de negocios.

### **Objetivos y Misión:**

Fomentar la integración y el desarrollo entre Argentina y Paraguay en lo referente a la industria, el comercio, las finanzas y la prestación de servicios en general, entre particulares y sociedades de ambos países.

Cooperar con los gobiernos de Argentina y Paraguay sugiriendo las medidas que considere oportunas con miras a consolidar y acrecentar el intercambio comercial, las inversiones, la complementación industrial y cualesquiera otras formas de complementación e integración económica y turística.

Mantener estrecho contacto con las entidades públicas y privadas, nacionales e internacionales relacionadas con los fines de la cámara.

Estudiar y promover las reformas de las respectivas legislaciones que tiendan a facilitar los objetivos propuestos.

Divulgar mediante publicaciones, conferencias y otros medios apropiados los acuerdos alcanzados a nivel regional o entre los gobiernos de Paraguay y Argentina que puedan resultar de interés para sus asociados.

Realizar una labor de asistencia informativa y de orientación estableciendo un servicio de referencias para empresarios de ambos países.

Promover contactos interempresarios a cuyos efectos podrá organizar viajes de negocios, programas de estudio, seminarios y conferencias sobre temas de interés para los socios.

Propiciar y participar en ferias, exposiciones y eventos afines.

Realizar las gestiones necesarias para la expedición de certificados de origen y otros documentos relacionados con el comercio de la exportación e importación de y a la República Argentina.

Proteger y asumir la defensa de sus intereses y la de sus asociados ante quien correspondiere.

### **Servicios:**

#### ✓ *Rueda de negocios:*

A través de la Cámara se pueden buscar contactos y realizar agendas de trabajo entre ambos países.

#### ✓ *Newsletter:*

El newsletter informativo, finalmente filtrado llega mensualmente a mas de 1500 personas (directivos, presidente y altos ejecutivo) en el mismo se pueden publicar artículos, eventos, lanzamientos, búsqueda de contrapartes y recibir información y noticias del medio local e internacional y mantenerse al tanto sobre el calendario de eventos y ferias en Paraguay, Argentina y otros países del Mercosur.

#### ✓ *Bolsa de trabajo:*

Por medio de la bolsa de trabajo accede –sin costo- a una base de datos donde puede realizar búsqueda de la persona que necesita para su organización: La base de datos es actualizada constantemente y cuenta con: Gerentes, Secretaria Ejecutiva, Asistente de Gerencia, Asistente de Marketing, Contadores, Auxiliares, Vendedores y chóferes.

#### ✓ *Eventos:*

Se puede acceder a los eventos organizado por la Cámara con precios promocionales para socios, se realizaron eventos importantes como: El 2do encuentro de PYMES Paraguayas y Argentinas y la Charla Internacional de Empresas Familiares, además de otra actividades como promoción comercial: “Pabellón Paraguayo Argentino en la Expo-Paraguay” con la participación de 350 empresas en los últimos 3 años obteniendo en varias oportunidades el Primer y Segundo Premio al “Mejor Pabellón

---

Extranjero”. Participación en ferias argentinas (SIAL, FeriChaco, Fecol). También organizan y coordinan eventos especiales.

✓ *Otros servicios:*

Información sobre: proveedores de productos y servicios, distribuidores y representantes de Paraguay y Argentina. Asesoramiento sobre documentos necesarios para ingreso de mercaderías en ambos países. Representaciones en Comités de Fronteras, Asesoramiento en trámites aduanero. Información sobre estadísticas de importación (Paraguay). Aplicación del Derecho N° 9635 SOBRE “Tratamiento Aduanero para material promocional”

#### □ CÁMARAS SECTORIALES EN PARAGUAY

##### • CÁMARA PARAGUAYA DE LA CARNE (CPC)

Dirección: **Defensa Nacional 849 c/ Padre Cardozo, Piso 1, Of. 3**

Telefax: **(59521)228 191**

E-mail: **cpc@telesurf.com.py**

Web: **www.cpc.org.py**

#### **¿Qué es CPC?**

La Cámara Paraguaya de Carne (CPC) es una entidad sin fines de lucro que asocia a frigoríficos exportadores de carne vacuna y porcina. La CPC se constituyó el 1 de diciembre de 1998 reemplazando a su antecesora, la Cámara de Industriales Exportadores de Carnes y sus Derivados (CIECD), cuya constitución data del año 1985.

Son 8 empresas asociadas que tienen plantas frigoríficas ubicadas en Asunción, Mariano Roque Alonso, Limpio, Concepción, Fram y Loma Plata.

#### **Objetivos:**

Consolidar y abrir nuevos mercados para la carne paraguaya.

Promover el producto en ferias y exposiciones a nivel internacional.

Promover la calidad de los productos cárnicos y el cumplimiento de las normas sanitarias nacionales e internacionales.

Propiciar ante los poderes públicos y privados el desarrollo de programas y actividades tendientes a favorecer la industrialización y comercialización de carne vacuna.

Representar a sus asociados ante organizaciones públicas y privadas.

Coordinar las actividades con las Instituciones Oficiales para el logro de sus objetivos.

#### **Junta directiva:**

Compuesta por su presidente Ing. Luis Pettengill del FRIGORÍFICO GUARANÍ S.A. y su vicepresidente Srs. Corni Pauls de FRIGOCHACO. Director de relaciones Sr. Martín Bordaberry de QUALITY MEAT S.A.

#### **Asociados**

Frigochaco

Frigochorti – Chortitzer komitee ltda.

Frigomerc S.A.

Frigorifico Concepcion S.A.

Frigorifico Neuland

Frigorifico Guarani s.a.

Quality Meat

Upisa – Union de productores de Itapua S.A.

##### • CÁMARA PARAGUAYA DE INDUSTRIALES LÁCTEOS

---

Presidente **Sr. Rodney Dueck**  
 Dirección: **Cerro Corá 1038, 3er piso**  
 Teléfono: **(595-21) 622-608**  
 E-mail: **gerencia@capainlac.com.py**  
 Empresa Av. Artigas 2006  
 Teléfono **293 301**  
 Fax **293 934**  
 E-mail **rdueck@chortitzer.com.py**  
 Web: **http://www.capainlac.com.py/**

**Misión:**

Ser la asociación líder legítimamente representativa de los intereses de las industrias procesadoras de leche, buscando la competitividad integral del sector, promoviendo el incremento del consumo, la producción nacional, preservando los valores y fundamentos de la competencia leal. Lograr una actitud de cooperación constante entre los diversos eslabones de la cadena láctea y la participación activa de sus asociados para contribuir al desarrollo socioeconómico del Paraguay.

**Visión:**

La Cámara Paraguaya de Industriales Lácteos - CAPAINLAC liderará la construcción de la competitividad de las industrias procesadoras de leche, promoviendo el mejoramiento de la eficiencia y eficacia de cada uno de sus procesos, defendiendo y promoviendo la producción y el consumo de lácteos nacionales basándose en las excelentes relaciones con proveedores, canales de distribución y ventas, consumidores y Estado.

**Objetivos:**

Nuclear en su seno a todos los establecimientos industriales del país dedicados a la industrialización y comercialización de productos lácteos, ejerciendo su representación en la defensa de sus derechos y en la protección de sus intereses comunes;  
 Representar a los asociados ante los Poderes Públicos, instituciones oficiales, entidades gremiales y entes de derecho público o privado, tanto del país como del exterior;  
 Gestionar ante las autoridades nacionales la adopción de medidas tendientes a asegurar la marcha normal y permanente de la industria láctea;  
 Colaborar con las autoridades del sector público o privado en el estudio y solución de problemas de cualquier orden que tengan relación con los intereses de los asociados.  
 Favorecer cualquier iniciativa, de orden oficial o privado, que redunde en beneficio de la industria láctea;  
 Ejercer además, cualquier acto, gestión o diligencia permitidos por las leyes pertinentes y estos Estatutos.

- **CAMARA DE DISTRIBUIDORES DE AUTOMORES Y MAQUINARIA (CADAM)**

Dirección: **Alberto de Souza 5440 c/ República Argentina - Asunción - Paraguay.**  
 Teléfono: **(021) 605010**  
 E-mail: **cadam@rieder.net.py**  
 Web: **www.cadam.com.py**

**¿Qué es CADAM?**

La Cámara de Distribuidores de Automotores y Maquinarias es el organismo que reúne a los principales representantes de fábricas de automotores y maquinarias agrícolas y viales. Cuenta con 24 empresas asociadas que representan a 54 marcas de todo el mundo. Estas empresas generan más de 2.500 empleos directos, lo que significa ingresos que benefician a aproximadamente 10.500 personas. La Cámara

---

trabaja para defender los intereses de sus asociados y generar políticas públicas que mejoren el desempeño de todas las áreas afines al sector.

#### **Visión:**

CADAM es reconocida como el gremio referente en todo lo relacionado a los rubros de Automotores y Maquinas, por sus Asociados, por el sector Público y Privado en general, por haber logrado los siguientes:

Que se sancionaran las leyes, políticas fiscales y arancelarias que regulan la importación y circulación de vehículos usados en cuanto a su antigüedad, condiciones de seguridad y protección del medio ambiente.

Que se revierta la tendencia creciente de la importación de Automóviles y Camiones usados versus OKm. de los últimos años.

Que los asociados se sientan representados y defendidos en sus derechos e intereses.

Ser reconocido como un gremio responsable, creíble, confiable y honesto.

Comprometerse visiblemente con la comunidad, a través de:

- Crear y consolidar espacios de comunicación directos con el público.
- Por ocupar un espacio en las principales asociaciones gremiales del país.
- Contar con local propio, para feria e exposiciones de automotores y maquinas.
- La implementación de la inspección técnica vehicular, que garantiza las condiciones técnicas y de seguridad del parque automotor circulante.
- Obligatoriedad de seguro, cubriendo responsabilidad civil.
- Por haber apoyado la implementación y perfeccionamiento del Registro Único Automotor.
- Posiciona CADAM como referente en el tema combustible ante el sector público y privado.

#### **Misión:**

Trabajar en todo lo relacionado con los rubros de automotores y maquinarias, de modo a generar y promover ambientes de negocios más favorables a los intereses de los asociados, con base en la legalidad, seriedad, responsabilidad, seguridad y cuidado del medio ambiente, en beneficios del consumidor y la sociedad en general.

#### **Objetivos:**

Trabajar para que las políticas, leyes, reglamentos, etc., a fines a los intereses de la Cadam, sean sancionadas, modificadas, reglamentadas, etc., favorablemente.

- Vehículos usados.
- Camiones usados.
- Ómnibus usados.
- Inspección técnica vehicular.
- Arancel cero-vehículos origen MERCOSUR.
- Arancel cero-vehículos flex,alconafta, biodiesel y otros de cualquier origen.
- Leasing, reglamentación.
- Obligatoriedad de seguro, cubriendo responsabilidad civil.
- Repuestos, reglamentación para compras del estado.
- Registro del automotor.
- Ocupar espacio como poder gremial en el país.

Reposicionar imagen de Cadam ante el sector público y privado, y ante el público en general.

- Identificar los temas a ser abordados directa e indirectamente por Cadam.
- Planes de acción y comunicación por cada tema a ser abordado.

Estos objetivos están a cargo de la Comisión de Legislación e imagen de Cadam.

Presidente: Jorge Rieder, Vicepresidente: Víctor Servín, Miembros: Miguel M. Michelagnoli, Camilio Carrizosa, Ricardo Carrizosa y Juan Petersen.

---

A cargo de la COMISION DE NEGOCIOS, COMUNICACION Y EVENTOS. Presidente: Atilio Gagliardone, Vicepresidente: Federico Callizo, Miembros: Armin Hähner, Carlos Martinetti, Didier Arias, Walter Ismachowicz y Cesar Ramirez. Se encuentran los siguientes objetivos:

Crear y consolidar espacios Cadam de comunicación con el público en general con los asociados.

- Calendario de ferias y exposiciones Cadam.
- Calendario de ferias y exposiciones varias.
- Página Web Cadam.
- Revista Cadam.
- Cursos, Seminarios, Etc.

Aumentar la Recaudación de Fondos.

- Identificar nuevas fuentes de ingresos de recursos monetarios.
- Mejorar la recaudación actual de fondos a través de los medios ya implementados.

Analizar la factibilidad de adquirir o arrendar local que sirva a objetivos de Cadam.

Posicionar a Cadam como referente en tema de combustibles, ante el sector público y privado.

#### **Comisión directiva:**

Presidente: **Sr. Jorge Rieder**

Vice-presidente: **Sr. Juan Petersen**

Miembros:

**Automaq S.A.E.C.A.**

**Tape Ruvicha S.A.E.C.A.**

**Toyotoshi S.A.**

**Vicar S.A.**

**Diesa S.A.**

**De la Sobera Hnos. S.A.I.C.E.C.A.**

**Cóndor S.A.C.I.**

**CUEVAS Hnos.**

Síndico Titular: **Walter Ismachowicz - ACE S.A.C.**

Síndico Suplente: **César Ramírez - AUTOMOTOR S.A.**

Asesor Jurídico: **Juan B. Fiorio**

Gerente General: **Luis A. Frutos**

Gerente Administrativo: **Diego J. Lovera**

#### • **CENTRO DE INDUSTRIALES METALURGICOS (CIME)**

Dirección: **Choferes del Chaco 588 c/ Pacheco**

Telefax: **(595 21) 661 468 / (592 21) 609 880**

E-mail: **cime@click.com.py**

Web: **www.cime.org.py**

#### **¿Qué es CIME?**

Es el centro de industriales metalúrgicos, C.I.M.E.; éste se fundó el 20 de enero de 1951, es una Asociación Civil de carácter gremial, con patrimonio propio y sin propósito de lucro, con domicilio legal en la ciudad de Asunción, República del Paraguay.

#### **Visión:**

El Centro de Industriales Metalúrgicos, CIME, es una organización gremial de vanguardia que promueve el desarrollo y el crecimiento de sus asociados, a través de la formación, capacitación y apertura de mercados.

Representa responsable y solidariamente, los altos intereses del gremio, en general, y de las empresas asociadas, en particular e incide sobre las políticas nacionales de carácter económico y social, acompañando desde sus intereses gremiales, los

---

procesos de integración regional y de comercio internacional desarrollados por el Paraguay.

**Misión:**

Tiene como objetivo representar a las empresas industriales dedicadas a la producción, transformación y terminación de metales, y a personas ligadas al ramo, con la finalidad de contribuir solidariamente al progreso general y a una permanente mejora de los productos y de las técnicas de fabricación.

**Asociada a:**

Unión Industrial Paraguaya (UIP).  
Federación de la Producción, la industria y el Comercio (FEPRINCO).

**Función:**

Al CIME, le toca asumir un rol protagónico. Debe adecuarse, crecer, mejorar y funcionar con alta eficiencia para responder al reclamo de los asociados y la sociedad, y en muchos casos, del Estado. No se debe olvidar que la dirigencia se enfrenta a problemas de: escasez de recursos, exigencia de asociados, entorno cambiante, presión para obtener resultados continuos, etc.

¿Cómo? Identificando las necesidades que cubran aspectos económicos, sociales, políticos, ambientales, etc, representando los legítimos intereses de los asociados, fortaleciendo la organización empresarial con capacitación, mejorando el ambiente de negocios con el sector público y privado, contribuyendo con todo ello, al desarrollo nacional.

Será necesario generar cambios e incrementar relaciones en el entorno, desarrollando una administración estratégica, buscando la penetración en nuevos mercados, nacionales e internacionales, ofreciendo servicios eficientes y efectivos buscando la profesionalización de los recursos humanos, respondiendo a necesidades concretas.

El eje de la misión deberá ser la competitividad, teniendo presente que la razón de ser del CIME encontramos en los clientes, los asociados/las empresas, sin ellos no tiene sentido existir, así, las acciones deben satisfacer con eficiencia, necesidades e intereses correctos, a través del desarrollo de servicios que contribuyan a mejorar la competitividad y desempeño de los asociados.

La importancia del CIME como organización y agente de cambio, implica dirigencia de alta calificación, apostando a la formación de cuadros directivos.

Por eso, urge promover la formación de directivos que aseguren el recambio directivo y generacional con eficiencia en la gestión, con una clara visión y compromiso con la misión de la organización, desarrollada en un ambiente de ética y buena fe, absoluta responsabilidad, excelente imagen y amplio espíritu emprendedor, buenas relaciones y acompañado de una gran capacidad de comunicación, sobre todo con una gran capacidad de escuchar e interpretar lo que pretenden sus mandantes.

**Objetivos:**

Agrupar a las empresas industriales dedicadas a la producción, transformación y terminación de metales y a personas ligadas al ramo, con la finalidad de contribuir solidariamente al progreso general y a una permanente mejora de los productos y de la técnica de fabricación en concordancia con las reales posibilidades brindadas por las condiciones locales.

Gestionar ante los poderes públicos todas las medidas que puedan ayudar a realizar por medio de la Industria Metalúrgica los altos intereses de la nación.

Incentivar la capacitación empresarial de las personas encargadas de dirigir a las firmas asociadas.

Promover estudios técnicos y propender a la formación de obreros, técnicos y profesionales especializados.

Fomentar el aumento de la Producción de sus asociados en condiciones favorables.

---

Fomentar entre sus asociados la industrialización de productos la adopción de medidas que faciliten la exportación, como medida económica favorable para el desarrollo del país.

Fomentar entre sus asociados la búsqueda y desarrollo de fuentes de materia prima nacional

Cooperar con las autoridades nacionales y los organismos internacionales en la aportación de datos referentes a la Industria Metalúrgica en general, cuando se requiera.

#### **Comisión directiva – Ejercicio 2009/2010**

Presidente: **Sr. Hernando R. Basili**

Vicepresidente: **Sr. Ramiro Vargas Peña**

Secretario: **Sr. Carlos Oses Barrios**

#### **Empresas asociadas:**

140 aproximadamente.

- **CÁMARA ALGODONERA DEL PARAGUAY (CADELPA)**

Dirección: **Av. Boggiani 4744 E/ M. Bogarin**

Tel/Fax: **(595-21) 609272 – 600739**

E-mail: **cadelpa@uninet.com.py**

Web: **www.cadelpa.com.py**

#### **Funciones y objetivos:**

Reunir en su seno a todas las empresas, sean ellas personas físicas o jurídicas, que se dediquen normalmente a la comercialización, desmote, hilandería, tejeduría y exportación del algodón y sus derivados. También podrán integrar semilleristas, Asociaciones de Insumos Agrícolas y otros incluyendo a comerciantes nacionales o extranjeros que tengan relación con el ramo algodonero, con el objeto de cooperar integralmente en el desarrollo de sus actividades, así como a la defensa de sus intereses gremiales;

Promover toda gestión tendiente al mejoramiento constante de la calidad y buena presentación del algodón y sus derivados, alentando además toda iniciativa encaminada a incrementar la producción agrícola de dichos productos, así como su sistema de acopio, procesamiento o beneficiado, almacenamiento, transporte y comercialización interna o internacional;

Ejercer la representación legal de todos sus asociados en cualquier gestión de beneficio colectivo ante los Poderes públicos, instituciones bancarias, nacionales o extranjeras o empresas privadas;

Proponer al Poder Ejecutivo, instituciones estatales o entes descentralizados, autárquicos y mixtos, la designación, de entre sus asociados, de los representantes que les fueran solicitados por los mismos;

Motivar la implementación de honestas prácticas comerciales y mutualistas entre los asociados;

Cooperar con entes gubernamentales o entidades internacionales en la búsqueda de nuevos mercados del consumo del algodón y sus derivados, así como para la obtención de condiciones más ventajosas en los mercados tradicionales de exportación;

Coadyuvar en el esfuerzo de los productores de algodón y sus derivados, sean éstos Cooperativas o Empresas, con la finalidad de que los mismos logren mayor grado de mecanización en sus sistemas de producción, modernicen sus instalaciones de procesamiento e incrementen sus áreas de cultivos y el uso de mejores técnicas culturales;

Fomentar la creación de entidades económicas de cooperación entre sus asociados.

---

- **CÁMARA DE TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN DEL PARAGUAY**

Dirección: **Estrella 550 e/ 15 de Agosto y 14 de Mayo – Edificio de la Cámara Nacional de Comercio y Servicios de Paraguay (CNCSP) Asunción**

Telefax: **(595 21) 490 570**

Presidente: **David Ocampos**

Secretaría General: **Srta. Nathalia Pérez**

Email: **secretaria@ctip.org.py**

Web: **www.ctip.org.py**

**Visión:**

Promover el vínculo personal, empresarial y cultural entre gobiernos, organismos y empresas nacionales e internacionales; y apoyar el desarrollo autosustentable en lo industrial, comercial, ecológico y de servicios por medio del desarrollo de Tecnologías de la Información.

**Misión:**

Promover el desarrollo de Tecnologías de la Información con calidad para exportación basado en el intercambio de información, experiencias y conocimientos entre las empresas nacionales e internacionales.

**Comisión Directiva 2009 – 2010:**

**Presidente:** David Ocampos Negreiros (Netvision S.A.)

**Vice-Presidente:** Pedro Yambay (Grupo Inventiva S.A.)

**Secretario:** Joaquín Pardo Irrazábal (The Derby)

**Tesorero:** Elías Yaluff Yrala (ITH S.A.)

Directores Titulares:

**Víctor Aillón** (Consulmática S.A.)

**Oswaldo Muzzio Larrosa** (Software S.R.L.)

**Kurt Falk Dyck** (Century Systems S.R.L.)

**Héctor Pérez** (Excelsis S.A.C.I.G)

**Silvio Meza** (Multicont S.A.)

**Emilio Tilería** (Tilería & Asociados)

Directores Suplentes:

**Shay Kohan** (Catatrepa S.A.)

**Ramón Rojas** (OPTIMIZA)

**Juan Luís Ferrería** (CIDESA)

Síndico Titular: **Miguel Balsevich** (Sonork S.A.)

Síndico Suplente: **Jorge Enciso** (OyM Informática)

- **CÁMARA PARAGUAYA DE LA INFORMÁTICA Y LAS TELECOMUNICACIONES (APUDI)**

E-mail: **pbernal@infocenter.com.py // vmelgarejo@infocenter.com.py**

Telefax: **(595 21) 226 016**

Web: **www.apudi.org.py**

- **CÁMARA PARAGUAYA DE INTERNET (CAPADI)**

Dirección: **Nicanor Torales 307 esq. Andrade**

Teléfonos: **(595 21) 607 358**

E-mail: **presidente@capadi.org.py // secretaria@capadi.org.py**

Web: **http://www.capadi.org.py**

**Objetivos:**

---

- Propugnar y defender el proceso de liberalización, desregulación y desmonopolización de las telecomunicaciones y específicamente el servicio de provisión de acceso a Internet, así como la libre concurrencia mercantil e igualdad de condiciones en la prestación de tales servicios.
- Promover el relacionamiento de los empresarios y profesionales que integran la Cámara Paraguaya de Proveedores de Internet, creando y fomentando la interrelación entre sus miembros.
- Facilitar el intercambio de conocimientos, experiencias e ideas entre sus miembros, buscando la mayor eficiencia individual de los mismos.
- Realizar por si o por terceros, estudios y servicios de utilidad para sus asociados.
- Cooperar con entidades afines, de forma a obtener mayor eficiencia en el tratamiento de los asuntos relacionados a las actividades de los Proveedores de Internet.
- Colaborar con las autoridades nacionales en la elaboración y ejecución de la política nacional en materia de Internet, y participar en su reglamentación y regulación.
- Establecer normas o Códigos de Ética para sus asociados, y constituir Tribunales de Conducta o Calificación para su interpretación y aplicación, propendiendo a los esquemas de Autorregulación de sus miembros.
- Promover la divulgación y conocimiento de Internet, como así los postulados y objetivos de la Cámara.
- Defender políticas y gestiones que permitan asegurar una infraestructura nacional de interconexión de alta calidad y compatible con los patrones tecnológicos mundiales.
- Defender políticas y gestiones que permitan desarrollar, perfeccionar y especializar la mano de obra y conocimientos en el area tecnológica de Internet.
- Brindar su apoyo, colaborar, o sumar esfuerzos a otras entidades privadas o públicas, nacionales o internacionales para cualquier gestión relacionada al aprovechamiento, proyección y defensa de Internet.
- Divulgar y difundir las bondades, aplicaciones y utilidades de Internet, así como advertir sobre los posibles o eventuales riesgos.
- Ejercer una activa defensa del consumidor y usuario de los servicios de acceso.
- Colaborar con el desarrollo de las ciencias de las comunicaciones y las telecomunicaciones mediante acciones individuales o en cooperación con otras organizaciones.

• **CÁMARA DE EMPRESAS MAQUILADORAS DEL PARAGUAY (CEMAP)**

Dirección: **Gobernador Irala 1952 Asunción**

Telefax: **(595 21) 663 950**

Web: **<http://www.maquila.org.py>**

La Cámara de Empresas Maquiladoras del Paraguay fue reconocida el 30 de abril del 2001 según Decreto No. 12985, emitido por la Presidencia de la República a través del Ministerio del Interior.

Cuenta con un Estatuto Social, con un Código de Ética y con una Comisión Directiva.

Su filosofía de trabajo es desarrollar sus actividades en forma integrada, tanto en los ámbitos públicos como privado.

En el año 2002 se formó una Alianza de Cámaras que tiene como objetivos el desarrollo, fortalecimiento y protección de la maquila.

**Visión:**

---

Promover el vínculo empresarial y cultural entre gobiernos, organismos y empresas nacionales e internacionales y apoyar el desarrollo auto sustentable en lo industrial, comercial, ecológico y de servicios, dentro de una matriz encadenada de distribución de beneficios para el pueblo paraguayo.

**Misión:**

Promover el desarrollo de las empresas Maquiladoras en el Paraguay e intercambiar informaciones relativas a políticas salariales, contractuales, proveedurías y otros aspectos de interés.

Representar los intereses de los miembros y realizar las actividades que contribuyan a fortalecer la maquila en el país.

**Objetivo:**

Promover la adopción del sistema de Maquila dentro del sector de producción de bienes y servicios del Paraguay.

**Inteligencia Comercial**

En este apartado, lo que se pretende es dar un panorama general acerca de los mercados objetivos, como así también perfiles sectoriales vinculados a los sectores metalmeccánica y alimenticios. Se caracteriza el sector, canales de distribución y comercialización, destinos de la producción, socios comerciales, etc.

Como complemento, se evaluaron sectores con mayor potencial para Santa Fe, a los efectos de incrementar la participación de la Provincia en ambos mercados.

**INFORME PAIS:**

**País (nombre oficial):** República de Paraguay

**Capital:** Asunción

**Superficie:** 406.750 km<sup>2</sup>

**Población:** 6.119.642 de habitantes (2007)

**Población estimada en el año 2050:** 14.635.743 de habitantes

**Lenguas:** Español (lengua oficial), Guaraní (lengua oficial)

**Alfabetismo:** 92,1% total; 93,5% hombres; 90,6% mujeres (est. 1995)

**Religiones:** Católicos 90%, Menonitas y otros Protestantes

**Expectativa de vida:** Hombres: 71,44 años; Mujeres: 76,52 años (est. 2001)

**Gobierno:** República constitucional

**Moneda:** Guaraní

**Cambio:** 1 Guaraní (G) = 100 centimos (12/06/08)

**PIB per cápita (US\$ corrientes):** U\$S 1.858 (2006)

**Industria:** Azúcar, cemento, telas y tejidos, bebidas, productos de madera

**Agricultura:** Algodón, caña de azúcar, haba de soya, maíz, trigo, tabaco, mandioca (tapioca), frutas, verduras, carne de res, carne de cerdo, huevos, leche, madera para construcción

**Tierras de Labrantío:** 6%

**Minerales y Recursos:** Fuerza hidroeléctrica, recursos forestales, mineral de hierro, manganeso, piedra caliza

**Generalidades del país**

Paraguay está ubicado en América del Sur, limita con Brasil, Bolivia y Argentina y tiene una extensión de 406.752 Km<sup>2</sup>. El río Paraguay divide al país en dos regiones: la Oriental y la Occidental.

Paraguay cuenta con abundantes recursos hídricos, ya que forma parte del sistema Acuífero Guaraní, considerado la mayor reserva de agua dulce del mundo. Además, los numerosos ríos que recorren el país hacen que su suelo sea muy apto para el cultivo de diversos productos, algunos exportables, como la soja, el algodón, entre otros.

El aprovechamiento del caudaloso río Paraná le permite al país contar con abundante energía hidroeléctrica, producida en las centrales binacionales Itaipú y Yacyreta, y en la central nacional Acaray.

Paraguay cuenta con diversos patrimonios naturales e históricos, como las ruinas jesuíticas de Jesús y Trinidad, declaradas Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO en 1993. Las represas hidroeléctricas, los múltiples parques nacionales, el turismo de estancia y muchos otros atractivos promueven la afluencia de numerosos turistas hacia el país cada año.

Paraguay es un pueblo con identidad propia, tiene dos idiomas oficiales, el español y el guaraní, y sus costumbres están muy arraigadas en la población, formada mayormente por gente joven.

En el país, por lo tanto, existe abundante mano de obra disponible.

### **Entorno económico**

Según proyecciones oficiales, el crecimiento económico del Paraguay para el año 2007 será de 4,5%. De ser así, este sería el quinto año consecutivo con resultados positivos, lo que genera un ambiente de optimismo y estabilidad económica. Estos resultados se sustentan en el dinamismo de la demanda interna, que se explica por el aumento de las inversiones y de los niveles de consumo público y privado, y también en la creciente demanda externa, que ha fomentado el incremento de las exportaciones paraguayas de carne.

En términos constantes, el PIB del Paraguay pasó de US\$ 8.228 millones en 2005 a US\$ 8.560 millones en 2006, siendo los sectores más dinámicos la ganadería, los servicios y las industrias manufactureras.

En el año 2004 la tasa de crecimiento real del PIB fue del 4,1%, la más alta desde el año 2001. Ese resultado fue consecuencia de la recuperación de importantes mercados para la carne y del buen desempeño del sector agrícola, avalado por el incremento en los precios internacionales.

Los sectores con mayor participación en la economía del Paraguay son: comercio, agricultura, servicios gubernamentales y ganadería. Se puede decir que el crecimiento positivo de la economía paraguaya en los últimos años se sustenta en el buen desempeño de los sectores de servicios (principalmente telecomunicaciones), ganadería e industria manufacturera. Además, la agricultura se ha visto beneficiada por el incremento de los precios internacionales y el comportamiento favorable de los factores climáticos.

La inflación, por su parte, cayó de 14,6% en 2002 a 2,8% en 2004. No obstante, en 2005 y 2006 la inflación volvió a aumentar, alcanzando niveles de 9,9% y 12,5%, respectivamente. Según el Informe Económico Preliminar 2006 del Banco Central del Paraguay, la inflación ha estado determinada, sobre todo, por los incrementos verificados en los rubros volátiles de la canasta del Índice de Precios al Consumidor (IPC), que se han visto afectados por una política comercial que busca incentivar la producción local para alcanzar el autoabastecimiento a corto y mediano plazo. A octubre de 2007, la inflación acumulada llegó a 7%, motivada, principalmente, por el comportamiento de los precios de los bienes alimenticios, afectados por factores externos, como los costos de los insumos agrícolas, entre otros.

Como promedio ponderado de los bancos privados, la tasa de interés activa efectiva para préstamos en moneda extranjera pasó de 9,94% en 2002 a 8,29% a septiembre de 2007; para préstamos en moneda nacional, la tasa pasó de 34,22% en 2002 a 18,44% a septiembre de 2007, lo que representa una disminución significativa. Esta tendencia puede deberse a diversos factores, como la disminución de las tasas de

---

interés a nivel mundial, la aparición de créditos alternativos, la mayor liquidez en el mercado, entre otros.

Uno de los compromisos que había asumido el actual Gobierno paraguayo es disminuir la deuda externa. De este modo, entre finales de 2003 y mayo de 2007, la deuda se redujo de US\$ 2.478 millones a US\$ 2.174 millones, lo que representa una disminución del 12,3%, tendencia que se espera seguir manteniendo. De ser así, en el mediano plazo las reservas netas internacionales, que actualmente están en niveles cercanos a la deuda externa, podrían superarla, con lo que el Paraguay estaría en mayor capacidad de cumplir con sus compromisos contraídos. Finalmente, en la actualidad la deuda externa representa el 24,1% del PIB del Paraguay.

En el año 2004 se promulgó la **Ley de Reordenamiento Administrativo y decucción Fiscal (RAAF)**, con la que se busca la formalización de la economía, el mejoramiento de la competitividad, una mayor equidad en la carga tributaria e incentivos para la inversión.

## Sectores Económicos

### • Agricultura y ganadería

La economía paraguaya depende esencialmente de la agricultura, practicada por cerca del 50% de la **población**. Las tierras más fértiles y cultivables se ubican en la región oriental del país, mientras que las tierras extensas y secas del Chaco permiten más bien una ganadería extensiva. La soja figura como uno de los principales productos, junto al **maíz**, la **mandioca**, la **caña de azúcar**, los plátanos, el **algodón**, y en menores cantidades, el arroz, el café, el tabaco y la yerba mate. En 2006, fueron destinados 2,2 millones de hectáreas al cultivo de la soja, lo cual es un aumento de 750.000 hectáreas en solo 4 años.

La actividad ganadera se desarrolla principalmente en la región de la sabana del Gran Chaco, al oeste del país.

### • Silvicultura

La explotación forestal aprovecha las numerosas especies tropicales de madera, como el palo rosa, de donde se extrae el **tanino** y cuya madera se utiliza en la fabricación de durmientes para las vías férreas. Paraguay es el mayor productor mundial de una esencia que se obtiene por la destilación de la cáscara de naranja amarga, ocupada en la fabricación de perfumes, jabones, cosméticos y jaleas. También es importante la yerba mate, que crece en las proximidades del río Paraná. Pese a que existen algunas plantaciones de yerba mate, la mayor parte de la producción proviene de los arbustos que crecen naturalmente en medio de los bosques.

### • Minería

Paraguay **es un país pobre en recursos minerales. Existen algunos yacimientos de hierro, manganeso, cobre, cal, sal y caolín. La región del Chaco posee depósitos de petróleo, pero este hidrocarburo igualmente debe ser importado de otros países.**

### • Energía Eléctrica

Hasta los años 1970, toda la energía eléctrica utilizada en Paraguay provenía de usinas termoeléctricas. En 1970, entre tanto, fue inaugurada la usina hidroeléctrica de Acaray, a fin de transformar el país en exportador de electricidad a Brasil y a Argentina. El 5 de mayo de 1984 entró en operación la primera unidad generadora de la usina hidroeléctrica de Itaipú. Esta usina fue resultado de una cooperación entre Paraguay y Brasil, que hizo de Paraguay uno de los mayores exportadores de energía eléctrica. El **2 de setiembre de 1994** entró en funcionamiento la primera **unidad generadora** de la **Represa de Yacyretá**, obra emprendida por el **Paraguay** y la **Argentina**.

Represa de Itaipú desde el lado brasileño.

### • Sector industrial paraguayo

Entre los años 2003 y 2006, el sector industrial paraguayo mostró un crecimiento promedio del 2,9%. Las exportaciones manufactureras por su parte crecieron al 11,4% entre 2000 y 2005. Durante ese período, los productos más destacados fueron

los de media y alta tecnología, cuyas exportaciones crecieron al 33% y al 26%, respectivamente.

El destino de las exportaciones manufactureras paraguayas está concentrado en la región, principalmente en los países del MERCOSUR. En 2006, el 69% de las exportaciones manufactureras paraguayas se dirigió a América Latina y el 64,2% a los países del MERCOSUR. A distancia, otros destinos importantes para las exportaciones manufactureras del Paraguay son Estados Unidos, que abarca el 10,51%, Italia (3,54%) y China (2,86%).

Las exportaciones manufactureras representan el 29% de las exportaciones totales del Paraguay, siendo los productos basados en recursos naturales los de mayor importancia, seguidos por los productos de baja tecnología, los de media tecnología y, finalmente, los de alta tecnología.

- **Inversión Doméstica y Extranjera**

El Gobierno Nacional, a través del Ministerio de Industria y Comercio, viene realizando esfuerzos para atraer hacia el país mayores flujos de inversión, tanto doméstica como extranjera. En este sentido, existen regímenes a los que el inversionista puede acogerse, como la Ley 60/90 Régimen de Incentivos Fiscales a la Inversión de Capital Nacional y Extranjero, el Régimen de Maquila, el Régimen Automotor Nacional y el Régimen de Importación de Materias Primas e Insumos.

Según las cuentas nacionales que publica el BCP, entre 1996 y 2006 la inversión doméstica (medida por la formación bruta de capital fijo) tuvo su nivel más alto en 1997 y, a partir de entonces, decreció hasta el año 2002. Sin embargo, desde 2003 la inversión doméstica ha mostrado una tendencia creciente.

En el año 2006, según estimaciones del BCP, los flujos netos de Inversión Extranjera Directa (IED) tuvieron un crecimiento importante. La IED pasó de US\$ 5,6 millones en 2002 a aproximadamente US\$ 103 millones en 2006. Los principales destinos de la IED fueron los sectores de alimentos y bebidas, las industrias químicas y las telecomunicaciones.

- **Relaciones Comerciales**

Las relaciones comerciales del Paraguay con el resto del mundo se someten a un marco jurídico supranacional compuesto por las normas de la **Organización Mundial de Comercio (OMC)** y los tratados de integración regional con la **Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)** y con el **MERCOSUR**. Paraguay también se beneficia del **Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)**, que consiste en reducciones y concesiones arancelarias a los productos provenientes de países en desarrollo.

A nivel nacional, la legislación sobre comercio exterior está compuesta por el **Código Aduanero** con su respectiva reglamentación 40, la Ley 1.095/84 **Que Establece el Arancel de Aduanas** y otras leyes, decretos y reglamentaciones.

Las instituciones vinculadas con el tema de comercio exterior son la **Dirección Nacional de Aduanas (DNA)** y el **Ministerio de Industria y Comercio**, a través de: la **Dirección General de Comercio Exterior (DGCE)**, la **Red de Inversiones y Exportaciones (REDIEX)** y la **Ventanilla Única de Exportación (VUE)**.

- **Convenios de comercio exterior**

Paraguay, consciente de su condición de economía pequeña, ha firmado varios convenios comerciales bilaterales y multilaterales. El principal de ellos es el **Mercado Común del Sur (MERCOSUR)**, integración regional conformada, además, por Uruguay, Argentina, Brasil y, próximamente, Venezuela, y con países asociados como Chile y Bolivia. El objetivo primordial de este tratado es integrar a los países a través de la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos.

- **Zonas francas**

Las zonas francas son áreas geográficas delimitadas en las que impera un régimen aduanero distinto al del resto del territorio de un país (territorio aduanero). Por lo general, las zonas francas gozan de ciertos beneficios tributarios, como el no pago de impuestos a la importación. Los principales objetivos de las zonas francas en el Paraguay son: desarrollar centros de negocios, evitar el contrabando y la piratería, y

---

aumentar la competitividad de las exportaciones. La Ley 523/95 y su decreto reglamentario son los que establecen y autorizan el régimen de zonas francas. Además, el nuevo Código Aduanero, establecido en la Ley 2.422/04, también contiene algunos artículos referentes a este régimen. A través de la Ley 523/95, cualquier persona física o jurídica, mediante un contrato con el Poder Ejecutivo, adquiere el derecho de habilitar, administrar y explotar una zona franca. Las concesiones son otorgadas por un período prorrogable de 30 años. Los concesionarios pueden acogerse a los incentivos a la inversión establecidos en la Ley 60/90 y están exentos del pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA). Los proyectos de zonas francas deben ser presentados al Consejo Nacional de Zonas Francas, para luego ser elevados, a través del Ministerio de Hacienda, al Poder Ejecutivo.

En las zonas francas del Paraguay está prevista la operación de usuarios comerciales, industriales y de servicios. Estos usuarios están exentos del pago de tributos a la constitución de las sociedades, a las remesas de utilidades, al pago de comisiones y honorarios y toda otra remuneración por servicios, asistencia técnica, transferencia de tecnología, préstamos y financiamiento y todo otro servicio que se les preste desde terceros países. Los usuarios que se dediquen exclusivamente a la exportación tributan un impuesto único denominado "**Impuesto de Zona Franca**", cuya tasa es de 0,5% del valor total de los ingresos brutos provenientes de esas ventas. Las importaciones al territorio aduanero provenientes de empresas radicadas en las zonas francas están sujetas a todos los tributos de importación. Los bienes de capital introducidos a las zonas francas están exentos de todo tributo. Las exportaciones de cualquier clase desde el territorio aduanero a una zona franca se efectúan como si fueran exportaciones a terceros países.

MERCOSUR tiene su propia legislación sobre zonas francas. Como punto destacable de la misma, se puede citar que las mercaderías no perderán su origen si son almacenadas en las zonas francas. En Paraguay actualmente funcionan dos zonas francas: la **Zona Franca Global del Paraguay** y la **Zona Franca Internacional**, ambas situadas en Ciudad del Este (Alto Paraná). En las dos zonas francas se encuentran operando un total de 78 usuarios, de los cuales sólo uno se dedica a actividades industriales mientras que el resto realiza actividades comerciales. Aquí cabe destacar que las exportaciones a terceros países realizadas desde las zonas francas durante el período agosto 2006/julio 2007 se incrementaron en 610,9%, respecto a las registradas entre agosto 2005 y julio 2006.

Quienes desean ser usuarios de una zona franca deben presentar una nota al concesionario, solicitando la inscripción, y remitir una copia de la documentación al Consejo Nacional de Zonas Francas. Luego el usuario debe presentar el certificado a la Dirección Nacional de Aduanas (DNA) y a la Subsecretaría de Tributación para su registro y habilitación en el SOFIA. Todo el trámite dura sólo **48 horas**, aproximadamente.

**Zona Franca Internacional (ZFI):** En esta zona franca se encuentran operando 53 empresas, todas dedicadas a actividades comerciales. Sin embargo, empresas industriales dedicadas al reacondicionamiento de celulares y productos electrónicos para el hogar, y a la producción de tela plástica y de caños de acero, confirmarían su instalación en los próximos meses.

El precio promedio de alquiler de los depósitos para la instalación de empresas es de US\$ 2 por metro cuadrado, aunque este valor se ajusta de acuerdo al plan de trabajo que proponga el usuario. La ZFI cuenta con 57 depósitos, cuya medida puede variar entre 207 m<sup>2</sup> y 800 m<sup>2</sup>, y con 25 hectáreas disponibles para la construcción.

Entre los servicios que la ZFI ofrece se pueden citar: acceso a Internet, seguridad privada, cableado estructurado de las oficinas, líneas telefónicas y conexión de media tensión directa de la ANDE. La ZFI, además, posee un gran espacio interior para el almacenaje de mercaderías y de materias primas, así como un comedor para el personal de planta.

- **Aduanas**
-

A partir de 2005 entró en vigencia el nuevo Código Aduanero, cuyo fin es adecuar la estructura aduanera de importación y exportación de bienes a los requisitos actuales en materia de comercio internacional. El proceso incluyó una nueva estructura organizacional y la adaptación de los instrumentos legales para dinamizar la institución aduanera.

Actualmente, todos los trámites aduaneros están integrados en el Sistema de Ordenamiento Fiscal de Impuestos Aduaneros (SOFIA). Este sistema permite aplicar los canales selectivos de control, centralizar los datos para su análisis y difusión, realizar consultas dinámicas *on line* y efectuar el pago electrónico a través de bancos asentados en el país. A través de este sistema se tiene, además, una conexión segura con las otras oficinas aduaneras del MERCOSUR.

Entre los avances que ha tenido la DNA en los últimos años, resalta la próxima implementación de la interconexión informática para los agentes marítimos, que facilitará la presentación anticipada del manifiesto de cargas. Este sistema beneficiará a los transportistas e importadores, cuyos plazos se reducirán, y también a la entidad aduanera, que podrá aplicar un control más eficiente. Además, se implementará el seguimiento de los contenedores a través del Sistema de Posicionamiento Global o GPS, por sus siglas en inglés.

- **Régimen de Importaciones**

El ente encargado de controlar y mejorar el funcionamiento aduanero es la Dirección Nacional de Aduanas (DNA). El régimen de importaciones está regulado por la Constitución Nacional, el nuevo Código Aduanero, la Ley 125/91, la Ley 2.421/04 de *Reordenamiento Administrativo y Adecuación Fiscal* y las diferentes leyes portuarias. Los importadores deben estar registrados en la DNA. Los requisitos para la inscripción varían de acuerdo al tipo de sociedad o personería del importador, quien, a su vez, necesitará, inexcusablemente, un despachante de aduanas que se desempeñe como agente auxiliar de comercio y del servicio aduanero. El despachante también debe estar habilitado por la DNA.

<b>Categorías</b>	<b>Tarifa ad valorem*</b>
Arancel intrazona (MERCOSUR)	0%
Promedio del Arancel Externo Común	10%
Promedio de Lista Básica de Excepciones	10%
Bienes de capital	0 - 6%
Informática y telecomunicaciones	0 - 2%
Lista de Excepción - Decisión CMC N° 31/03	0%
Lista de Excepción - Decisión CMC N° 68/00	16%
Promedio del sector automotriz intrazona	8%
Promedio del sector automotriz extrazona	12%
Sector azucarero	30%
Materia prima	0%

\* *La base imponible de las mercaderías importadas es el valor en aduanas determinado según lo previsto en el "Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT)".*

Fuente: Dirección Nacional de Aduanas (DNA)

- **Honorarios de despachantes de aduanas**

Los honorarios de los despachantes están fijados por ley y dependen del monto de la importación.

<b>Monto de la importación (Gs.)</b>		<b>Honorario básico (Gs.)</b>	<b>Adicional (% del monto despachado)</b>
<b>De</b>	<b>Hasta</b>		
1	10.000.000	50.000	2,00%
10.000.001	50.000.000	250.000	1,00%
50.000.001	100.000.000	750.000	0,80%
100.000.001	250.000.000	1.550.000	0,50%
250.000.001	en adelante	2.800.000	0,30%

Fuente: Ley 220/93 Del Arancel Profesional de los Despachantes de Aduanas

- **Otros impuestos en las aduanas**

Dependiendo de su nivel de riesgo, las mercaderías importadas pueden ingresar al país a través de los siguientes canales selectivos de control: **canal verde**, las mercaderías son libradas sin el análisis documental, la verificación física ni el control del valor; **canal naranja**, se realiza solamente el análisis documental; **canal rojo**, las mercaderías son liberadas sólo después de pasar por todos los procesos de control establecidos.

Todas las mercaderías importadas, salvo las expresamente declaradas exentas, están gravadas con un arancel aduanero. La tasa máxima de este tributo es del 30% sobre el valor imponible de las mercaderías, conforme a la calificación y clasificación arancelaria de las mismas.

Las importaciones provenientes del MERCOSUR (intrazona), salvo algunas excepciones, tienen una tasa general del 0% y el arancel externo común promedio de los países miembros para los productos provenientes de terceros (extrazona) es del 10%.

Además de las tasas arancelarias, en la aduana se debe pagar otros impuestos, entre los que resaltan el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y el Impuesto Selectivo al Consumo (ISC).

- **Servicios de valoración (0,5%)**: Sobre valor determinado en aduana
- **Impuesto al Valor Agregado general (10,0%)**: Sobre valor determinado en aduana y sobre tributos aduaneros e internos que incidan en la operación, previo al retiro de los bienes del recinto aduanero.
- **Impuesto al Valor Agregado régimen turismo (1,5%)**: Es de carácter excepcional y optativo. Se aplica a los productos que sean vendidos a extranjeros no residentes.
- **Impuesto Selectivo al Consumo (18,0%)**: Promedio que se aplica a bienes afectados sobre valor determinado en aduana, previo al retiro de los bienes del recinto aduanero.
- **Anticipo del Impuesto a la Renta ( 0,6%)**: Sobre el valor determinado en aduana.
- **Instituto Nacional del Indígena (INDI) ( 7,0%)**: Sobre los gastos de las tasas consulares.
- **Patente fiscal ( 2,0%)**: Sobre los vehículos cuyo valor aforo supere los US\$ 30.000

Fuente: DNA

- **Régimen de Importación de Materias Primas e Insumos**

El objetivo de este régimen es fomentar la importación de materias primas e insumos que no se produzcan en el país. Su marco legal está compuesto por el Decreto N° 11.771/00, el Decreto N° 6.957/05 y la Resolución N° 1/01.

Los procedimientos para acceder a este régimen comienzan con la presentación de la solicitud, que es estudiada primero por la Dirección de Regímenes Especiales (DRE) y luego por la Comisión Técnica Interinstitucional (CTI), conformada por representantes de la Unión Industrial Paraguaya (UIP), el Ministerio de Hacienda y el Ministerio de Agricultura y Ganadería. Una vez aprobada la solicitud, se emite el certificado de liberación del arancel aduanero, que es entregado al solicitante previa autorización de la contraseña expedida en la Mesa de Entrada del Ministerio de Industria y Comercio.

Para obtener la certificación hay que cumplir los siguientes requisitos:

- a) la empresa debe estar inscripta en el Registro Industrial del MIC;
- b) la materia prima no debe producirse al interior del país;
- c) el monto de importación no debe ser inferior a US\$ 1.500FOB;y,
- d) las solicitudes deben estar acompañadas por el dictamen favorable de la CTI.

El beneficio de este régimen es la aplicación de un **arancel aduanero de 0%** a la importación de materias primas, siempre que se demuestre que son utilizadas en los procesos productivos. Los trámites en el Ministerio de Industria y Comercio **no tienen**

---

**costo** y el plazo para estudiar la solicitud y expedir el certificado es de **cinco días hábiles**.

➤ **Trámites para importar productos de origen vegetal**

- a) Registro en el SENAVE (Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas)
- b) Solicitar la Acreditación Fitosanitaria de Importación (AFIDI)
- c) Presentar la solicitud de Importación en cualquier paso de Frontera
- d) Inspección Documentaria
- e) Pago de la Tasa correspondiente
- f) Expedición del certificado Fitosanitario de Importación.

Fuente SENAVE (Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas)

El costo de los certificados de exportación e importación se compone del costo básico, que es de US\$ 2,10 (Gs. 10.513), el costo de la solicitud, que es de US\$ 0,69 (Gs. 3.500), la tasa por registro (exclusiva para el importador) que llega a US\$ 17,98 (Gs. 90.117) y la tasa por inspección, cuyo monto depende del producto vegetal analizado. El plazo de expedición de los certificados de exportación depende de los requisitos del país de destino de los productos y de la categoría de riesgo fitosanitario de éstos. Los certificados de importación se entregan sin demoras si el importador cumplió con los requisitos estipulados en la Acreditación Fitosanitaria de Importación (AFIDI) del país de origen.

• **Transporte**

➤ **Costo de transporte de carga por carretera**

Carreteras internacionales	Fletes para un camión de 27 TM	
	Guaraníes	US\$
<b>Asunción - Buenos Aires (Argentina)</b>		
Importación - cargas normales	6.014.400	1.200
Importación - cargas peligrosas	7.016.800	1.400
Exportación - cargas normales	5.012.000	1.000
Exportación - cargas peligrosas	6.014.400	1.200
<b>Asunción - Santiago (Chile)</b>		
Carga seca normal	9.021.600 a 10.024.000	1.800 a 2.000
Carga seca peligrosa	10.024.000 a 11.026.400	2.000 a 2.200
Carga refrigerada normal	17.542.000 a 20.048.000	3.500 a 4.000
Carga refrigerada peligrosa	20.048.000 a 22.554.000	4.000 a 4.500
<b>Asunción - Montevideo (Uruguay)</b>		
Importación - cargas secas	6.014.400	1.200
Exportación - cargas secas	5.513.200	1.100
<b>Asunción - San Pablo (Brasil)</b>		
Importación - cargas secas	10.024.000	2.000
Importación - cargas refrigeradas	12.028.800	2.400
Exportación - cargas secas	9.522.800	1.900
Exportación - cargas refrigeradas	11.527.600	2.300

Fuente: Empresas consultadas

**Fuentes: Negocios en el Paraguay:** Ministerio de Industria y Comercio del Paraguay y Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUFI)

➤ **Informe Sectorial**

La República del Paraguay es un país ubicado en el corazón de América del Sur. Es un país interior, ya que no posee costas marítimas. Paraguay se distribuye irregularmente por el territorio; la mayor parte de los paraguayos viven en la región oriental, en Asunción, la capital, así como en las grandes ciudades cercanas a

Argentina y Brasil. Tiene una población de 6.8 millones de habitantes. La extensión territorial del Paraguay es de 406.752 km<sup>2</sup>.

La agricultura y la ganadería son los sectores económicos con el potencial más grande: de acuerdo a las estadísticas oficiales, el 40 por ciento de la población vive en áreas rurales. La agricultura y los negocios agrícolas representan también cerca del 40% de la producción y el empleo y casi la totalidad de las exportaciones registradas. Dentro de la agricultura, hay grandes diferencias entre las prácticas de agricultura que llevan a cabo las empresas agrícolas (que producen principalmente granos a niveles que compiten con las naciones más productivas del mundo) y las cooperativas (carne y productos lácteos) y los pequeños productores (es decir aquellos con menos de 50 hectáreas de tierra).<sup>43</sup> Los siete productos de exportación más importantes son: la soja y sus derivados (42% del total de las exportaciones paraguayas) lo que lo convierte en el cuarto productor mundial y la carne bovina (país certificado como libre de fiebre aftosa) y noveno exportador mundial.<sup>44</sup> También figuran el maíz, trigo, sésamo, aceite de girasol y azúcar; todos de origen agropecuario. Las agro-exportaciones crecieron en el 2007-2008 casi 60%.<sup>45</sup>

### **Sector: carnes**

#### **Situación de la producción bovina – año 2008**

▪	Fincas Ganaderas:	191.698
▪	Cant. de Ganado Vacuno:	10.561.894
▪	Superficie Ganadera:	26.000.000 has
Distribuida en:		
▪	Pradera natural	51%
▪	Pradera cultivada	16%
▪	Monte	28%
▪	Esteros	5%

Establecimientos habilitados para exportación de carne: 842

Los establecimientos se encuentran en los siguientes departamentos y corresponden a datos provistos por SENACSA actualizados al 09/05/08:

* Concepción	* Canindeyú
* San Pedro	* Pdte. Hayes
* Cordillera	* Alto Paraguay
* Caaguazú	* Boquerón
* Caazapá	
* Misiones	
* Paraguari	
* Alto Paraná	
* Central	
* Ñeembucú	
* Amambay	

Carnicerías: 2.500

- Establecimientos incluidos en el Sistema de Trazabilidad del Paraguay,

SITRAP: 87

Desde enero y hasta finales de diciembre del 2008 las exportaciones de carne vacuna y menudencias superaron los US\$ 614 millones, monto 67,3% superior a los obtenidos en el mismo período del año 2007. En términos de volumen esto significó unas 178.700 toneladas de carne, cifra 19,5% superior a lo exportado durante el mismo período del año precedente.

Recientemente 38 establecimientos ganaderos registrados obtuvieron la habilitación para exportar carne vacuna a la Comunidad Europea. En el país se cuenta con más de

<sup>43</sup> <http://www.unido.org/index.php?id=5919>

<sup>44</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Paraguay#Econom.C3.ADa>

<sup>45</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Paraguay#Econom.C3.ADa>

114.000 establecimientos registrados, estos agrupan más de 10.800.000 cabezas de las cuales aproximadamente 300.000 cabezas corresponden al rebaño que reúnen los productores de ganado vacuno que se encuentran habilitados para la exportación a la Unión Europea.

Acorde a los datos obtenidos por el Censo Agropecuario 2008, el 57% de la población bovina se encuentra en rebaños o fincas de producción bovina que contienen 1000 cabezas y más, el 20% de los bovinos se hallan en fincas de 200 a 1000 cabezas. Las parcelas de 50 a 200 cabezas contienen al 9% del total de bovinos y las de 1 a 50 cabezas abarca al 14% de los mismos.<sup>46</sup>

Por otro lado los datos del Censo indican que la distribución de las fincas ganaderas se encuentra mayormente en aquellas que contienen entre 1 y 50 animales, en este caso el 91% que corresponde a los pequeños productores o aquellos que poseen animales para consumo propio de carne y leche. Luego el 5% de las fincas corresponde a las que contienen entre 50 y 200 cabezas, el 3% a aquellas que poseen más de 200 animales y menos de 1000 y solo el 1% de las fincas consiste en aquellas que manejan más de 1000 cabezas. Concentrándose en 57% de la producción total del país en el 1% de las propiedades dedicadas al efecto, tal como se puede observar en el gráfico a continuación.

### Participación de la cadena cárnica en el PIB total – año 2006

Participación de la cadena cárnica en el PIB Total – Año 2006	
Concepto	%
Ganadería	6,6%
Industria Frigorífica	2,5%
Transporte	0,44%
Sector Financiero	0,14%
TOTAL	9,7%

Fuente: Elaboración propia con datos del Plan Nacional de la Carne, 2006 y del BCP, 2006

### EXISTENCIAS

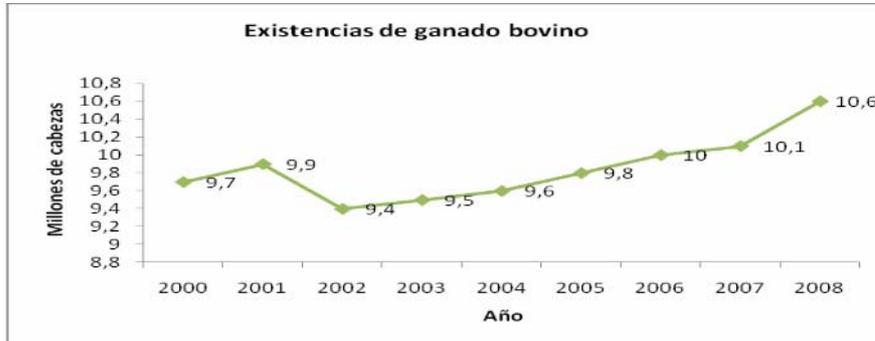
#### Existencias de ganado bovino

Existencias de ganado bovino	
Años	Millones de Cabezas
2000	9,7
2001	9,9
2002	9,4
2003	9,5
2004	9,6
2005	9,8
2006	10
2007	10,1

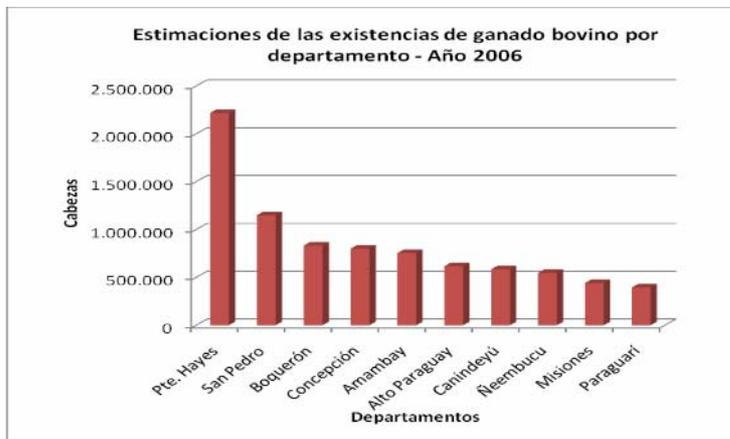
<sup>46</sup> <http://www.iica.org.py/observatorio/producto-paraguay-bovino-presentacion.htm>

2008	10,6
------	------

Fuente: Estadística Pecuaria - SENACSA



**Estimación de existencias de ganado bovino por departamentos**

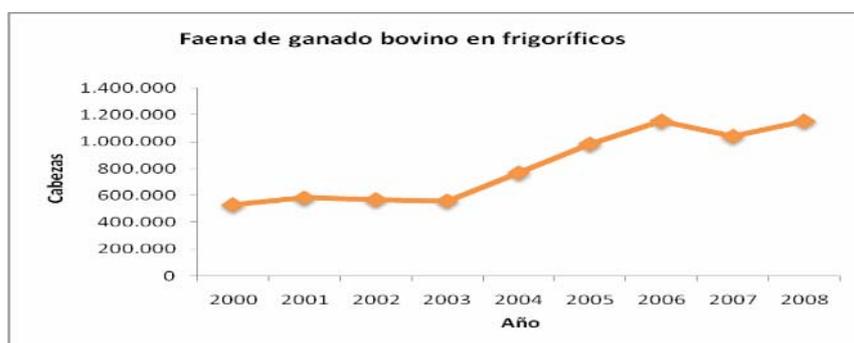
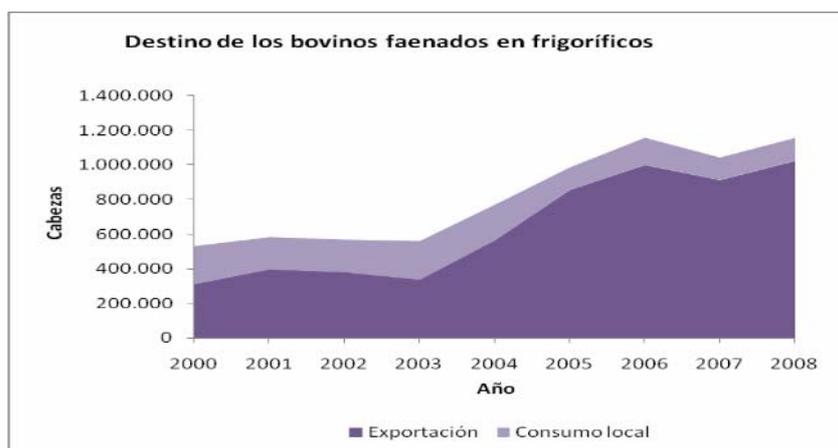


## FAENA

### Destino de los bovinos faenados en Frigoríficos

Destino de bovinos faenados en frigoríficos					
Cabezas					
Año	Exportación	%	Consumo local	%	Total
2000	311.723	59%	219.941	41%	531.664
2001	397.208	68%	186.244	32%	583.452
2002	380.944	67%	188.256	33%	569.200
2003	337.832	60%	222.858	40%	560.690
2004	564.383	73%	205.339	27%	769.722
2005	855.038	87%	129.471	13%	984.509
2006	999.908	87%	155.199	13%	1.155.109
2007	911.997	88%	129.553	12%	1.041.550
2008	1.022.911	89%	131.099	11%	1.154.010

Fuente: Estadística Pecuaria del SENACSA



### Faena de ganado bovino por categoría para exportación

Faena de ganado bovino por categoría para exportación				
Cabezas				
Años	Toros	Vacas	Novillos	Total
2000	3.074	86.081	222.568	311.723
2001	2.165	97.178	297.865	397.208
2002	4.619	99.517	276.808	380.944
2003	4.274	93.147	240.411	337.832
2004	8.191	131.847	424.345	564.383
2005	17.585	242.002	595.451	855.038
2006	31.455	316.744	651.709	999.908
2007	31.001	271.750	609.246	911.997
2008	50.316	304.083	668.512	1.022.911

Fuente: Estadística Pecuaria del SENACSA

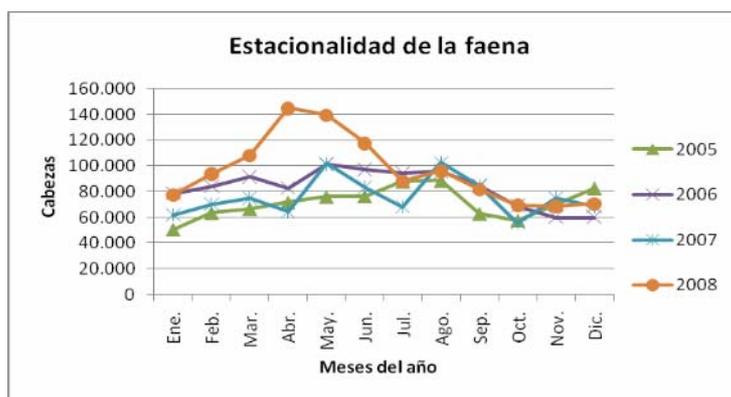


### Peso promedio de ganado bovino faenado por categoría para exportación en kilos

Años	Toros	Vacas	Novillos	Peso prom.
	Peso prom.	Peso prom.	Peso prom.	
2000	264	202	239	229
2001	289	208	245	236
2002	278	210	237	230
2003	301	213	248	239
2004	281	212	253	243
2005	277	209	248	238
2006	296	208	243	233
2007	273	210	232	238
2008	275	209	239	233
Promedio	282	209	242	235

Fuente: Estadística Pecuaria de SENACSA

### Estacionalidad de la faena para exportación



Fuente: Estadística Pecuaria de SENACSA

### VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION GANADERA

El Valor Bruto de la Producción Ganadera contempla los diferentes rubros pecuarios (bovino, porcino, avícola, etc.) y es proporcionado por el Banco Central del Paraguay, quien en agosto de 2007 ha publicado el último informe correspondiente al periodo 1997-2006.

Valor bruto de la producción, consumo Intermedio y valor agregado de la ganadería							
Millones de Guaraníes Constantes – Año Base 1994							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Valor Agregado Bruto	765.456	778.241	807.825	797.844	857.751	987.244	1.092.327
Consumo Intermedio	671.538	695.568	709.654	700.886	753.513	867.269	959.582
Valor Bruto de la Producción	1.436.994	1.473.810	1.517.479	1.498.730	1.611.264	1.854.514	2.051.909

Fuente: Elaboración propia con datos del Boletín de Cuentas Nacionales 1997-2006, BCP

Valor Bruto de la Producción en Millones de US\$ Constantes* al Año Base 1994									
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Valor Bruto de la Producción	730,8	742,6	751,6	770,8	793,7	783,9	842,7	969,9	1073,2

Fuente: Elaboración propia con datos del Boletín de Cuentas Nacionales 1997-2006, BCP

\* Considerando la cotización del dólar americano promedio del año base 1994, igual a 1912 Gs / US\$

### COMERCIALIZACION DE BOVINOS A NIVEL NACIONAL

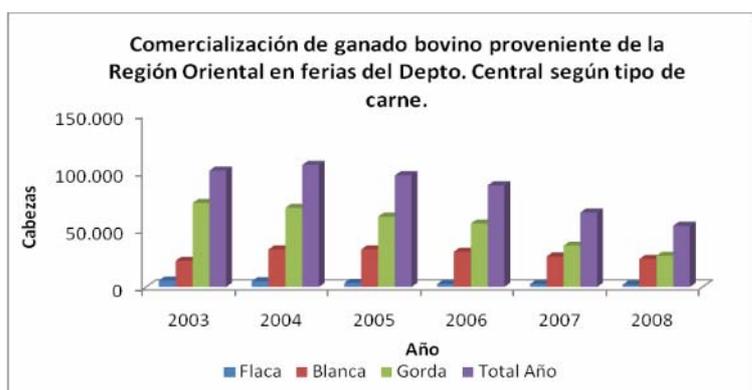
Comercialización de bovinos en ferias de consumo del Dpto central según región de origen.

	Año 2005			Año 2006			Año 2007			Año 2008		
	Cant	% País	Peso Kg.									
Región Oriental	97.205	35,1%	376	88.456	35,8%	379	64.828	29,5%	403	53.276	29,5%	383

Región Occidental	179.730	64,9%	376	158.369	64,2%	375	154.866	70,5%	403	127.059	70,5%	382
TOTAL PAÍS	276.935	100	376	246.825	100	376	219.694	100	403	180.335	100	383

Fuente: Estadística Pecuaria de SENACSA

### Comercialización de bovinos en ferias del dpto. central según tipo de carne



### Comercialización de bovinos en ferias del dpto central según categoría y región de origen

Región	Categoría							
	Novillos		Toros		Vacas		Total Año	
	Cabezas	Peso kg.	Cabezas	Peso kg.	Cabezas	Peso kg.	Cabezas	Peso kg.
Año 2007								
Oriental	26.341	383	4.647	459	33.840	367	64.828	383
Occidental	54.983	390	12.495	450	87.388	370	154.866	386
Total País	81.324	387	17.142	455	121.228	369	219.694	385
Año 2008								
Oriental	21.059	384	4.344	472	27.873	368	53.276	383
Occidental	45.802	390	10.819	450	70.438	366	127.059	382
Total País	66.861	387	15.163	461	98.311	367	180.335	383

Fuente: Estadística Pecuaria de SENACSA

### COMERCIO EXTERIOR

#### Valor de las exportaciones de carne bovina y menudencias en miles de dólares

Año	Miles de US\$
2000	79.855
2001	80.284
2002	67.658
2003	57.108
2004	136.718
2005	246.432
2006	402.196
2007	367.059

2008	626.597
Fuente: Estadística Pecuaria de SENACSA	

### Volumen de las exportaciones de carne bovina en toneladas

Años	Toneladas
2000	42.108
2001	46.191
2002	52.511
2003	50.587
2004	81.770
2005	126.381
2006	154.218
2007	136.463
2008	155.755
Fuente: Estadística Pecuaria de SENACSA	

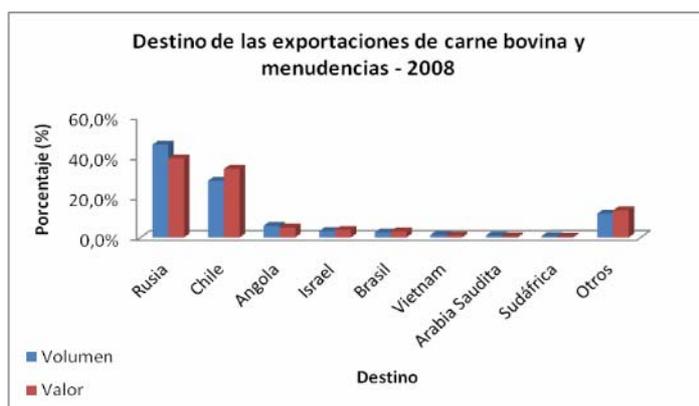
### Volumen de exportación de carne bovina y menudencias



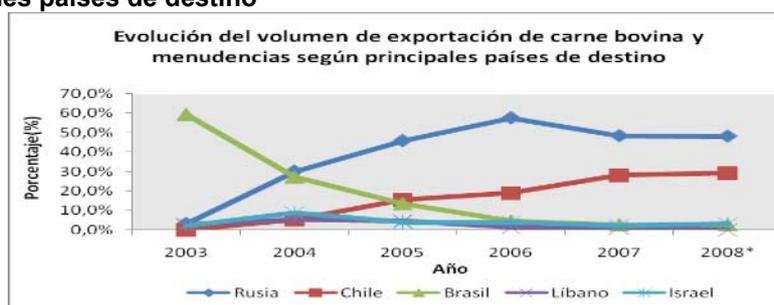
### Destino de las exportaciones de carne bovina y menudencias Año 2008

Destino	Volumen		Valor	
	Toneladas	Porcentaje	Miles de US\$	Porcentaje
Rusia	79.576	46,0%	245.649	39,2%
Chile	48.520	28,1%	212.943	34,0%
Angola	10.038	5,8%	30.741	4,9%
Israel	5.377	3,1%	23.475	3,7%
Brasil	4.243	2,5%	18.649	3,0%
Vietnam	2.148	1,2%	5.969	1,0%
Arabia Saudita	1.579	0,9%	3.298	0,5%
Sudáfrica	1.101	0,6%	1.906	0,3%
Otros	20.295	11,7%	83.967	13,4%
<b>Total</b>	<b>172.877</b>	<b>100,0%</b>	<b>626.597</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Elaboración propia con datos del BCP y SENACSA



### Evolución del volumen de exportación de carne bovina y menudencias según principales países de destino

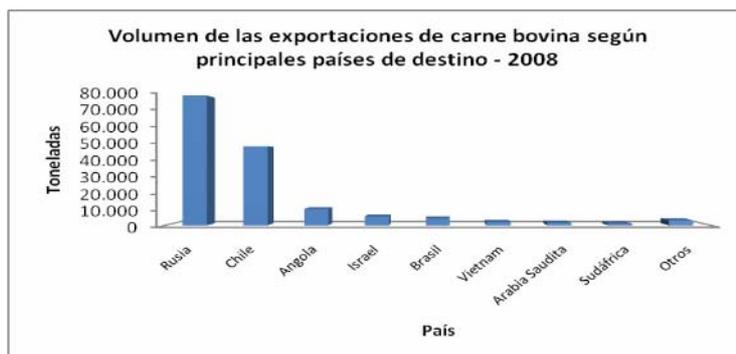


Fuente: Elaboración propia con datos de la Estadística Pecuaria de SENACSA y BCP

### Volumen de las exportaciones de carne bovina por país de destino – Año 2008

Países	Toneladas
Rusia	79.576
Chile	48.520
Angola	10.038
Israel	5.377
Brasil	4.243
Vietnam	2.148
Arabia Saudita	1.579
Sudáfrica	1.101
Otros	3.173
Total	155.755

Fuente: Elaboración propia con datos del BCP y SENACSA



### Importaciones

Respecto a las importaciones de carne no se han encontrado registros, justamente por ser este producto destacado dentro de los principales de exportación.

### PRECIOS

#### Ingreso promedio por año por medio de las exportaciones de carne

Año	Importe	Peso Embarque	Ing. Prom.
	Miles de Dólares	Toneladas	Miles de US\$ / Ton.
2000	79.855	45.074	1,77
2001	80.284	48.200	1,67
2002	67.658	54.606	1,24
2003	57.108	51.955	1,10
2004	136.718	85.518	1,60
2005	246.432	133.913	1,84
2006	402.196	164.775	2,44
2007	367.059	136.463	2,69
2008	594.877	165.598	3,59

Fuente: Estadística Pecuaria de SENACSA y BCP



#### Evolución de los precios de ganado bovino en ferias del dpto. central – usd/kgs

---

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Precio máximo	0,6	0,5	0,57	0,57	0,65	1,01	1,29	1,53
Mes	Enero	Enero	Nov/Dic	Noviembre	Noviembre	Octubre	Noviembre	Agosto
Precio mínimo	0,47	0,37	0,39	0,5	0,52	0,64	0,77	1,21
Mes	Diciembre	Jul/Dic	Abr/May	May/Jun	Mayo	Enero	Junio	Febrero
Promedio anual	0,53	0,43	0,46	0,53	0,57	0,79	1,03	1,37

Fuente: Elaboración propia con datos de Estadística Pecuaria de SENACSA

### Precio promedio del ganado bovino en ferias del dpto. central en usd\*/kg

Categoría	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Novillo	0,56	0,5	0,49	0,57	0,6	0,83	1,03	1,2
Toro	0,53	0,47	0,47	0,58	0,58	0,81	1,01	1,19
Vaca	0,51	0,46	0,44	0,49	0,54	0,74	0,91	1,06
Total	0,53	0,48	0,46	0,53	0,57	0,78	0,98	1,15

\* Conforme tasa cambiaria promedio anual del BCP.  
Fuente: Estadística Pecuaria 2007 de SENACSA

### Precio de ganado bovino en ferias

Descripción	Peso			Precio (Gs.)			Precio (US\$*)		
	Mín.	Máx.	Prom.	Mín.	Máx.	Prom.	Mín.	Máx.	Prom.
Novillos	182	766	400	3.750	5.090	4.723	0,73	0,99	0,92
Toros	224	676	478	4.000	5.500	4.851	0,78	1,07	0,94
Vacas	235	600	397	3.000	4.570	4.123	0,58	0,89	0,80

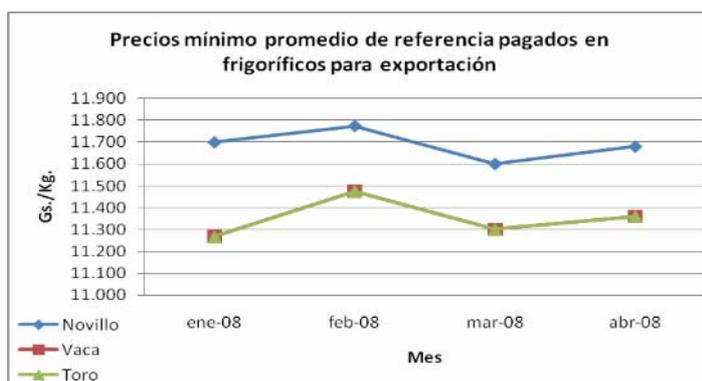
\* Cotización de marzo de 2009 según BCP = Gs/US\$ 5160

### Precios mínimo promedio de referencia pagados en frigorífico para exportación.

	Novillo		Vaca		Toro	
	Gs./Kg.	US\$/Kg.	Gs./Kg.	US\$/Kg.	Gs./Kg.	US\$/Kg.
ene-08	11.700	2,46	11.267	2,37	11.267	2,37
feb-08	11.775	2,53	11.475	2,47	11.475	2,47
mar-08	11.600	2,59	11.300	2,52	11.300	2,52
abr-08	11.680	2,75	11.360	2,68	11.360	2,68
Promedio	<b>11.689</b>	<b>2,58</b>	<b>11.351</b>	<b>2,51</b>	<b>11.351</b>	<b>2,51</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de la Cámara Paraguaya de Carne

Obs.: los precios corresponden a los pagados para todos los mercados excepto Chile



**Precio de la carne en el mercado de Asunción – Año 2009**

Corte	Lomo		Carnaza 1a.		Puchero 1a.		Molida de primera	
	Gs./Kg.	US\$/Kg.	Gs./Kg.	US\$/Kg.	Gs./Kg.	US\$/Kg.	Gs./Kg.	US\$/Kg.
ene-09	23.472	4,55	20.645	4,00	8.890	1,72	20.430	3,96
feb-09	23.556	4,57	20.394	3,95	7.659	1,48	19.450	3,77
Promedio parcial 2009	23.514	4,56	20.520	3,98	8.275	1,60	19.940	3,86

Fuente: Elaboración propia con datos del MIC

Cotización promedio parcial del año 2009 Gs/US\$ 5160 - BCP

**COSTOS**

**Valores para inventario ganadero – Año 2008**

Detalle	Valor
	(En US\$ por cabeza)
Desmamante	295,6
Novillo	660,1
Vaca	468,0
Vaquilla	369,5
Bueyes y señuelos	738,9
Toro	985,2

Fuente: elaboración propia

Obs: cambio del dólar a: 4060 Gs. / US\$. Al 09/06/08.  
BCP

**Costo medio de infraestructura – Año 2008**

Detalle	Valor
---------	-------

	(En US\$)
Corral / ml (madera aserrada)	76,1
Brete (6 mts con 1 caminero)	1.711,2
Cepo	1.269,0
Casilla de operaciones	2.469,5
Depósito / m2	114,2
Salero simple con techo	1.409,1
Alambrados / 1000 mts.*	1.951,3
Fuente: elaboración propia	
Obs: cambio del dólar a: 3940 Gs. / US\$. Al 18/06/08. BCP	
* Corresponde a alambrado de 4 hilos de alambre liso, postes cada 5 mts., y 3 balancines de por medio.	

### **Sector: lácteos**

El sector industrial produce aproximadamente 25% del producto interno bruto de Paraguay (PIB) y emplea a cerca de 31% de la fuerza laboral (octubre de 2005).<sup>47</sup>

La leche es uno de los alimentos más completos para la alimentación humana, debido al alto valor biológico de sus componentes como las proteínas, hidratos de carbono, grasas, vitaminas, y minerales como el calcio y el fósforo.

La tecnología empleada en muchos de los establecimientos lecheros permite garantizar la obtención de leche higiénicamente, y que sea sometida de inmediato al enfriado, lo cual posibilita una buena conservación hasta llegar a la planta procesadora.

Para una adecuada alimentación, la FAO recomienda el consumo de 150 litros de lácteos por persona por año (incluye leche, queso, yogur y todos los derivados lácteos). Los países desarrollados presentan niveles de consumo más altos de productos lácteos, debido al grado de conocimiento de las cualidades nutritivas de la leche. En el Paraguay, el consumo estimado está entre 80 y 90 litros por persona por año, lo cual nos indica que aun falta camino por recorrer para llegar a una adecuada alimentación.<sup>48</sup>

La producción de leche en Paraguay ha tenido muy poco crecimiento en los últimos 15 años. Esto se debe principalmente a la falta de una política nacional para el desarrollo de la producción lechera que coordine los esfuerzos entre los productores, la industria, el comercio y los sectores públicos, de manera a lograr un desarrollo del sector lácteo.

### **Cuencas lecheras en Paraguay por departamentos**

Cuenca Lechera	Departamentos Componentes
Asunción	Central, Cordillera, Paraguari, Pdte. Hayes
Colonias Mennonitas del Chaco	Boquerón
Coronel Oviedo – Villarrica - Caaguazú	Caaguazú, Guairá
Ciudad del Este – Hernandarias – Pdte. Franco	Alto Paraná

<sup>47</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Paraguay#Econom.C3.ADa>

<sup>48</sup> Profesor titular de la cátedra de Producción Bovina de Leche, y jefe de la División Ganado Bovino de Leche de la Facultad de Ciencias Veterinarias, de la Universidad Nacional de Asunción, Campus UNA.

Encarnación	Itapúa
San Pedro – Colonias Mennonitas	San Pedro
San Juan, San Ignacio	Misiones
Campo 8 y 9	Caaguazú

Fuente: MAG/IICA, 2003

### Volumen de importación de semen según raza de ganado lechero

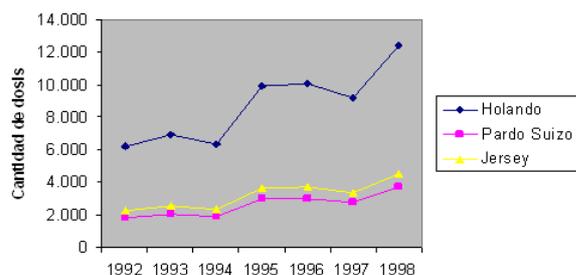
Cantidad de Dosis				
	Holando	Pardo Suizo	Jersey	Volumen Total*
1992	6.194	1.858	2.271	51.613
1993	6.911	2.073	2.534	57.589
1994	6.345	1.904	2.327	52.878
1995	9.901	2.970	3.630	82.507
1996	10.064	3.019	3.690	83.868
1997	9.207	2.762	3.376	76.726
1998	12.398	3.719	4.546	103.316

\*El 20% corresponde al semen de ganado lechero según importadores

Fuente: IICA, 2004

<http://www.iica.org.py/observatorio/producto-paraguay-leche-produccion.htm>

Volumen de Importación de Semen



### Autorización para importaciones de semen para Ganado lechero

Año	Unidades de Dosis
2002	20.180
2003	16.245
2004	21.620

Fuente: Estadística Ganadera – Sub-secretaría de Estado de Ganadería – MAG

### Evolución de la producción de leche cruda en Paraguay

Año	Miles de litros
1997	430.850
1998	422.664
1999	463.451
2000	488.941
2001	494.516
2002	480.882
2003	456.838

Fuente: Cuentas Nacionales - BCP, 2003

### Evolución de la Diferenciación de la producción de leche

	Clasificación de la Producción					
	General			Especializada		
	1981	1991	2001	1981	1991	2001
Nº de informantes con Ganado Lechero	107.071	142.253	177.435	59.418	21.006	17.000
Informantes con vacas en ordeño	88.359	122.667	156.975	59.418	21.006	17.000
Vacas ordeñadas	236.935	320.136	475.500	48.141	61.981	90.000
Promedio de Leche x Vaca/día (litros)	2,8	3,6	4,4	3,3	7	11
Población lechera	425.735	517.430	699.334	155.387	359.248	489.500
Producción Leche (litros x día)	658.716	1.163.892	2.092.200	159.000	434.000	990.000

Fuente: IICA, 2003 con datos del MAG

<http://www.iica.org.py/observatorio/producto-paraguay-leche-produccion.htm>

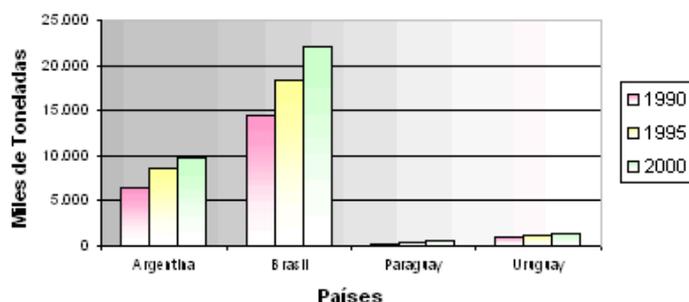
### Evolución de la Producción lechera en el MERCOSUR (en miles de toneladas)

Países	1990	1995	2000	Variación Porcentual (90-00)
Argentina	6.400	8.500	9.800	53%
Brasil	14.500	18.375	22.134	53%
Paraguay	219	347	489	123%
Uruguay	937	1.217	1.291	38%

Fuente: MAG/IICA, 2004

<http://www.iica.org.py/observatorio/producto-paraguay-leche-produccion.htm>

### Evolución de la producción lechera en el MERCOSUR



### Industria

En los últimos 15 años se ha incrementado notoriamente la leche procesada por las industrias. Así, en el año 1991 se procesaban 189.914 litros por día, y en el año 2005 se estima que fueron más de 565.000 litros por día, lo que nos indica que la población está consumiendo más cantidad de leche industrializada, que garantiza la calidad higiénica de la leche consumida.<sup>49</sup>

En el país se cuenta con aproximadamente 50 plantas lácteas, que generan más de 50.000 puestos de trabajo y, sin embargo, están trabajando muy por debajo de su capacidad instalada por la falta de provisión suficiente materia prima.

### Tipo de producto y cantidades totales anuales

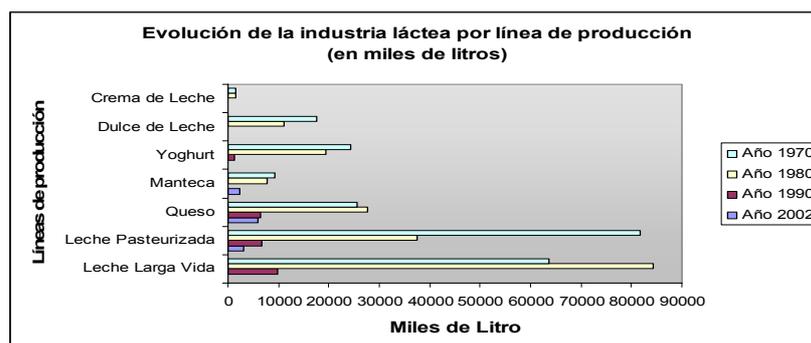
<sup>49</sup> Profesor titular de la cátedra de Producción Bovina de Leche, y jefe de la División Ganado Bovino de Leche de la Facultad de Ciencias Veterinarias, de la Universidad Nacional de Asunción, Campus UNA.

Producto	2002	2003	2004
Leche recibida (Lts.)	183.493.018	183.321.822	195.926.161
Leche Pasteurizada (Lts.)	96.783.084	101.413.595	93.582.759
Leche esterilizada (Lts.)	63.297.668	60.395.576	58.154.592
Leche saborizada (Lts.)	4.549.703	3.916.725	4.880.400
Leche reconstituída (Lts.)	0	0	1.341.138
Bebida Láctea (Lts.)	228.001	250.880	61460
Quesos (Kg.)	3.270.031	3.453.008	4.017.109
Yogurt (Lts.)	23.898.266	22.025.646	24.900.209
Crema de Leche (Lts.)	1.526.283	2.046.161	1.771.319
Manteca (Kg.)	433.100	1.717.865	495.723
Dulce de Leche (Kg.)	1.443.372	499.915	1.734.843
Ricota (Kg.)	64.948	1.836.039	44.458
Helados (Kg.)	767.161	68.776	899.256
Postres y Flan (Kg.)	217.209	956.376	168.408

Fuente: Estadística Ganadera – Sub-secretaría de Estado de Ganadería - MAG

<http://www.iica.org.py/observatorio/producto-paraguay-leche-industria.htm>

### Evolución de la industria láctea por línea de producción



### Inventario de plantas lácteas al año 2002

Inventario de plantas lácteas según Año de Instalación	
Año de instalación	Cantidad
1967	2*
1984	2
1989/1990	3
1991/1992	8
1993/1994	6
1995/1996	6
1998/1999	12
2000/2001	15
2002	2

TOTAL	54
-------	----

Fuente: IICA, 2004

**Volumen mensual de leche recibida en plantas lácteas – 1999-2002**

Volumen mensual de leche recibida en plantas lácteas en miles de litros							
Meses	Años						Promedio
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	
Enero	7.376	14.356	15.387	17.750	16.161	18.667	14.950
Febrero	14.843	13.883	13.292	16.418	14.984	15.026	14.741
Marzo	15.217	15.309	15.378	16.430	15.520	16.720	15.762
Abril	14.911	13.741	5.702	17.198	12.839	15.334	13.288
Mayo	14.305	12.121	9.800	16.646	14.239	16.107	13.870
Junio	14.290	15.313	9.712	15.933	15.017	15.727	14.332
Julio	15.261	8.575	16.392	12.875	16.606	16.495	14.367
Agosto	16.303	15.445	16.372	17.201	14.912	14.769	15.834
Setiembre	15.500	16.296	16.629	13.820	15.336	15.640	15.537
Octubre	10.016	16.415	15.910	13.050	17.305	15.466	14.694
Noviembre	13.538	16.932	16.630	14.940	15.130	17.007	15.696
Diciembre	14.305	14.391	16.003	11.233	15.273	18.968	15.029
TOTAL	165.862	172.777	167.207	183.494	183.322	195.926	Prom = 14.842

Fuente: Estadística Ganadera, SSEG, MAG

<http://wwica.org.py/observatorio/producto-paraguay-leche-industria.htm>**Inventario de plantas industriales al año 2000**

Nombre	Ubicación		Capacidad		Año Inst.
	Departamento	Distrito	Instalada (Its)	Utilizada (%)	
1 Coop. Fernheim	Boquerón	Filadelfia	150.000	50%	1984
2 Chortitzer	Boquerón	Loma Plata	450.000	80%	1984
3 Lactolanda	Caaguazú	J.F. Estigarribia	250.000	70%	1990
4 Parmalat	Central	San Lorenzo	150.000	50%	1990
5 Saprocal	Pdte. Hayes		70.000	45%	1996
6 Coop. Colonias Unidas	Itapúa	Obligado	120.000	40%	1992
7 Agro. Ind. Guarapí	Central	Asunción	60.000	50%	1992
8 Lactopar	Alto Paraná	Tabapy	30.000	45%	1996
9 El Sol	Alto Paraná	Yguazú	30.000	45%	1992
10 E.P.I.	Alto Paraná	Minga Guazú	20.000	50%	1992
11 Lácteos Guaraní	Central	Fdo. de Mora	25.000	10%	1989
12 La Ribera	Ñeembucú	Pilar	20.000	40%	1994

13	Amanecer Pequeño	Pdte. Hayes	Villa Hayes	5.000	45%	1993
14	Regla de Oro	Caaguazú	J.E. Estigarribia	10.000	35%	1994
15	Lácteos Familac	San Pedro	Rio Verde	25.000	47%	1992
16	Donati	Central	M.R. Alonso	20.000	30%	1991
17	San Mariano	Central	Guarambaré	10.000	50%	
18	Lácteos del Sur	Ñeembucú	Pilar	5.000	45%	1995
19	Lácteos Universal	Amabay	P.J. Caballero	5.000	70%	1996
20	Lactocos	Caaguazú	Raúl Oviedo	20.000	45%	
21	Girol	Alto Paraná	Pto. Judío	15.000	40%	1996
22	San Cristóbal	Alto Paraná	San Cristóbal	15.000	50%	1995
23	Lácteos Katuete	Canindeyú	Katuete	15.000	40%	2001
24	Lácteos Unión	Alto Paraná	Naranjal	15.000	40%	1998
25	Lácteos Yruña	Alto Paraná	Yruña	30.000	35%	2000
26	Quesería Cremor	Alto Paraná	Yguazú	10.000	40%	1998
27	El Francesito	Central	Guarambaré	10.000	35%	2000
28	Queso La Paloma	Canindeyú	La Paloma	5.000	30%	2001
29	San Valentín	Central	Luque	3.000	25%	1992
30	Yboty	Concepción	Concepción	1.000	40%	2000
31	Unimilk	Misiones	San J. Bautista	5.000	30%	1992
32	Coop. Caygua	Guairá	Villarrica	5.000	30%	1994
33	Kambyete	Central	Atyra	5.000	35%	2002
34	Los Mellizos	Concepción	Horqueta	1.000	40%	2001
35	Anahí	Central	Asunción	1.000	35%	
36	Amanecer	Central	Asunción	1.000	40%	1994
37	Bis S.A.	Central	Lambaré	1.000	50%	
38	Helados Alaska	Alto Paraná	C. del Este	500	55%	1999
39	Helados Licenciado	Central	Lambaré	500	40%	1998
40	Helados Di Lucca	Alto Paraná	Sta. Rita	1.000	45%	1998
41	Super Yo	Central	Atyra	500	80%	1998
42	Fane Ind. y Comercial	Alto Paraná	C. del Este	1.000	55%	1999
43	Helados Scoby Doo	Alto Paraná	C. del Este	500	60%	1999
44	Helados Dany	Alto Paraná	C. del Este	300	75%	2000
45	El Buen Sabor	Central	Asunción	500	70%	2000
46	Ñasaindy	Concepción	Concepción	300	80%	1999
47	Más Rico	Central	Asunción	500	75%	2000
48	Ya Umina	Central	Lambaré	100	80%	2001
49	Helados Ylu	Alto Paraná	C. del Este	300	70%	2001
50	Helados Algris	Central	Lambaré	200	75%	2001
51	Dulces Copalsa	Central	Capiatá	500	70%	2000

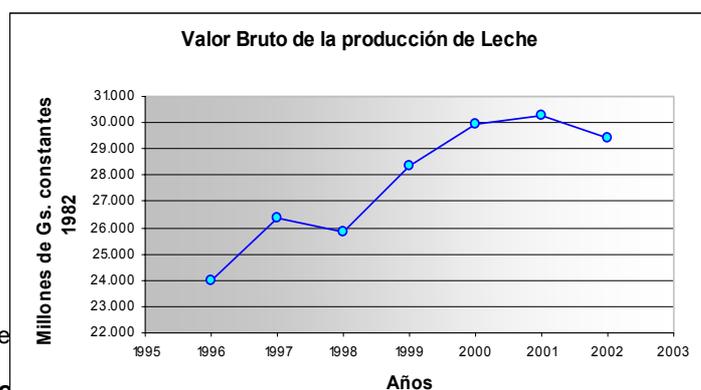
52	Mirigalac	Central	Nueva Italia	1.000	65%	1998
53	Agrop. Yaguareté	Alto Paraná	Sta. Rosa	25.000	85%	1998
54	Centro Acopio (leche) lácteos Rio Verde	San Pedro	Rio Verde	50.000	75%	2001
55	Santa Clara	San Pedro	Sta. Clara	50.000	82%	2002
56	Centro Acopio Coop. Pindo (quesos)	Alto Paraná	S. Cristóbal	90 m3	80%	2002
57	Comité Caniby Poty	Concepción	Km. 74	10.000	70%	2002
58	Yogurt San Benigno	Central	Pirayú	3.000	40%	2002

Fuente: IICA, 2004.

<http://www.iica.org.py/observatorio/producto-paraguay-leche-industria.htm>

### VALOR DE LA PRODUCCION

Valor bruto de la producción de leche cruda (año base 1982)



Fue

Pro

<u>Producto Interno Bruto de la industria Láctea en millones de Gs. Constantes de 1994</u>			
<u>Año</u>	<u>PIB</u>	<u>Variación 2003/2004</u>	<u>Participación sobre el PIB Industrial Total</u>
<u>2003</u>	<u>27.341</u>	<u>1,0%</u>	<u>1,3%</u>
<u>2004</u>	<u>27.614</u>		<u>1,3%</u>

Fuente: Situación y perspectiva de la Industria Nacional, septiembre 2005 – MIC con datos del BCP.

### Comercio exterior

#### Exportación

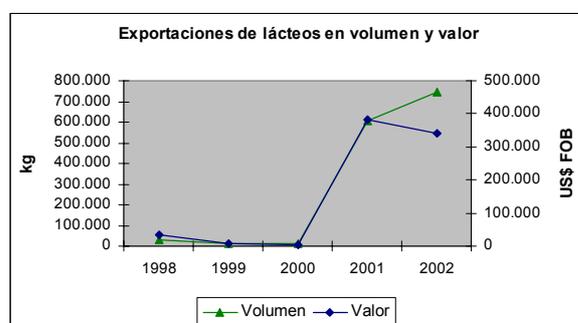
A partir de 2001, se ha iniciado una incipiente exportación de productos lácteos, que en el año 2005 ha llegado a un poco más de 2.800 toneladas por un valor superior a 1,5 millones de dólares, lo cual es muy significativo para el país, y es el resultado del esfuerzo que están realizando las industrias lácteas, en cuanto a calidad, precio y gestión para incursionar en los exigentes mercados, venciendo las innumerables barreras sanitarias y paraarancelarias. Las exportaciones son destinadas principalmente al Brasil, Bolivia, países de Europa del Este y el Líbano.<sup>50</sup>

#### Exportaciones de lácteos en volumen y valor. Año 1998-2002

Kg x millones de US\$ FOB		
Año	Volumen	Valor
1998	32.680	32.866
1999	12.320	8.973
2000	9.308	5.478
2001	606.710	383.983
2002	744.861	342.152

Fuente: IICA, 2004.

<http://www.iica.org.py/observatorio/producto-paraguay-leche-comercio.htm>



#### Exportaciones de lácteos en volumen y valor. Año 2003-2005

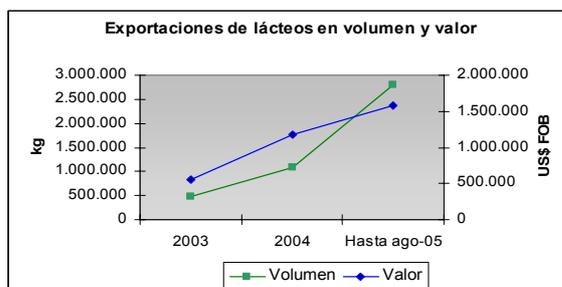
Kg x US\$ FOB				
Año	Volumen	Valor	Variación en Volumen	Variación en Valor
2003	475.999	553.714,4	-	-
2004	1.094.399	1.183.486,0	130%	114%
2005*	2.801.053	1.581.307	156%	34%

\* Hasta Agosto 2005

Fuente: Transaction

<http://www.iica.org.py/observatorio/producto-paraguay-leche-comercio.htm>

<sup>50</sup> Profesor titular de la cátedra de Producción Bovina de Leche, y jefe de la División Ganado Bovino de Leche de la Facultad de Ciencias Veterinarias, de la Universidad Nacional de Asunción, Campus UNA.



### Países de destino de las exportaciones de lácteos según volumen

#### AÑO 2003 – En kg.

País	Volumen	%
Bolivia	461.705,05	97,00%
Argentina	14.256	2,99%
Canadá	38,04	0,01%
TOTAL	475.999,09	100%

Fuente: Transaction

<http://www.iica.org.py/observatorio/producto-paraguay-leche-comercio.htm>

#### AÑO 2004 – En kg.

País	Volumen	%
Bolivia	530.214,0	48,45%
Brasil	433.279,8	39,59%
Armenia	50.000,0	4,57%
Países Bajos	50.000,0	4,57%
Líbano	26.439,9	2,42%
Japón	4.300,0	0,39%
U.S.A.	165,0	0,02%
TOTAL	1.094.398,67	100%

Fuente: Transaction

<http://www.iica.org.py/observatorio/producto-paraguay-leche-comercio.htm>

#### AÑO 2005 (hasta agosto)– En kg.

País	Volumen	%
Bolivia	390.149,0	13,90%
Brasil	2.294.224	81,92%
Países Bajos	51.790,0	1,80%
Líbano	39.147,3	1,40%
U.S.A.	743,0	0,03%
Rusia	25.000	0,90%

TOTAL	2.801.053	100%
-------	-----------	------

Fuente: Transaction

<http://www.iica.org.py/observatorio/producto-paraguay-leche-comercio.htm>

En el año 2009, el sector lechero paraguayo registró una cartera de exportación superior a las 5.000 toneladas, lo cual representa ingreso de divisas por más de 5 millones de dólares. Con respecto a la actividad láctea, existen 12.745 fincas con predominancia de la raza Holanda, con 110.545 cabezas destinadas a leche y una producción de 905.897 litros. El volumen industrializado es del 48 por ciento, con 4.217 personas empleadas en plantas procesadoras.

En lo referente a la producción primaria, existen 8.500 tambos que otorgan mano de obra directa a 43.000 personas y una producción de 241 millones de litros. El consumo de leche en el Paraguay es de 83 litros por persona/año, promedio inferior a los 145 litros por persona/año recomendado por la Organización Mundial de la Salud (OMS). El Programa Nacional de Desarrollo de la Cadena Productiva Láctea constituye una respuesta del Gobierno nacional, a través del Viceministerio de Ganadería, destinada a satisfacer la necesidad poblacional de aumentar el consumo de leche, por su alto valor nutritivo. En ese sentido, la estrategia apunta a diversificar la estructura productiva sectorial, aprovechando opciones competitivas ya conocidas en el país, y desarrollando otras con buen potencial, como por ejemplo una mayor producción de leche en el Chaco y en fincas campesinas. El mejoramiento de la tecnología, sanidad, inocuidad e información, a más de la creación de un sistema de innovación agropecuaria, constituyen bases programáticas destinadas al aumento de la productividad, conservación de la biodiversidad y el rescate de la raza criolla, entre otros fines.<sup>51</sup>

### Importación

Pudiendo ser autosuficiente con su producción láctea, Paraguay continúa cubriendo parte de la demanda con productos importados. La importación de productos lácteos, aunque en los últimos tiempos ha disminuido en volumen, sin embargo el valor en dólares de las importaciones no ha registrado una disminución importante.<sup>52</sup>

### Importaciones de lácteos por año en toneladas

<u>Año</u>	<u>Volumen en Toneladas</u>
<u>1989</u>	<u>667,5</u>
	-
<u>1996</u>	8.248,7
<u>1997</u>	7.055,2
<u>1998</u>	7.882,0
<u>1999</u>	7.001,0
<u>2000</u>	4.287,0

<sup>51</sup> . Peru Lactea. "Sector Lácteo Paraguayo Exportó más de 5.000 Toneladas que Representan más de U\$S 5 Millones en el 2009" 15/04/2010.

<sup>52</sup> Profesor titular de la cátedra de Producción Bovina de Leche, y jefe de la División Ganado Bovino de Leche de la Facultad de Ciencias Veterinarias, de la Universidad Nacional de Asunción, Campus UNA.

<b>2001</b>	-
<b>2002</b>	6.072,7
<b>2003</b>	6.566,2
<b>2004</b>	5.639,8

Fuente: MAG/IICA, 2003 y Estadística Ganadera, 2003 – 2004

<http://www.iica.org.py/observatorio/producto-paraguay-leche-comercio.htm>

#### Importaciones de lácteos por año según procedencia (en kg)

<b><u>Pais de Origen</u></b>	<b><u>Año 2002</u></b>	<b><u>Año 2003</u></b>	<b><u>Año 2004</u></b>
<b>Argentina</b>	<b>4.149.715</b>	<b>4.401.846</b>	<b>3.724.133</b>
<b>Brasil</b>	<b>1.687.446</b>	<b>1.740.488</b>	<b>1.333.589</b>
<b>Uruguay</b>	<b>86.440</b>	<b>344.766</b>	<b>561.481</b>
<b>U.S.A.</b>	<b>18.623</b>	<b>132</b>	<b>20.250</b>
<b>Chile</b>	<b>5</b>	<b>965</b>	<b>5</b>
<b>Alemania</b>	<b>24.410</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Bélgica</b>	<b>756</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Dinamarca</b>	<b>1.379</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Francia</b>	<b>-</b>	<b>78.000</b>	<b>-</b>
<b>N. Zelanda</b>	<b>104.000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Italia</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>300</b>
<b>TOTAL</b>	<b>6.072.774</b>	<b>6.566.197</b>	<b>5.639.758</b>

Fuente: Estadística Ganadera, Sub-Secretaría de Estado de Ganadería -

<http://www.iica.org.py/observatorio/producto-paraguay-leche-comercio.htm>

#### Importaciones de lácteos por año según tipo de producto (en kg)

<b><u>Tipo de producto</u></b>	<b><u>Año 2002</u></b>	<b><u>Año 2003</u></b>	<b><u>Año 2004</u></b>
Leche en polvo descremada	<b>328.345</b>	<b>487.261</b>	<b>388.283</b>
Leche en polvo entera	<b>2.417.917</b>	<b>2.929.016</b>	<b>2.138.405</b>
Leche en polvo maternizada	<b>227.348</b>	<b>67.019</b>	<b>66.310</b>
Leche en polvo crecimiento	<b>230.415</b>	<b>211.891</b>	<b>108.601</b>
Leche desc. larga vida (lts.)	<b>2.120</b>	<b>6.912</b>	<b>32.414</b>
Leche entera esterilizada (lts.)	<b>52.868</b>	<b>12.744</b>	<b>92.892</b>
Leche saborizada (lts.)	<b>4.820</b>	<b>1.800</b>	<b>3.179</b>
Leche condensada	<b>787.942</b>	<b>934.460</b>	<b>649.002</b>
Yoghurt	<b>18.580</b>	<b>17.567</b>	<b>31.346</b>
Queso	<b>615.285</b>	<b>776.902</b>	<b>880.060</b>
Queso rallado	<b>104.736</b>	<b>90.362</b>	<b>93.121</b>
Ricotta	<b>600</b>	<b>8.688</b>	<b>12.840</b>
Manteca	<b>22.998</b>	<b>23.907</b>	<b>39.100</b>
Dulce de leche	<b>186.063</b>	<b>157.883</b>	<b>276.571</b>
Crema de leche	<b>876.877</b>	<b>454.234</b>	<b>348.160</b>
Leche Moca Chocolate	<b>-</b>	<b>5.688</b>	<b>-</b>
Leche Moca Morango	<b>-</b>	<b>4.740</b>	<b>-</b>
Estabilizante para leche	<b>970</b>	<b>-</b>	<b>5</b>
Cultivo Láctico (lts.)	<b>24.989</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Cuajo líquido	<b>1.000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Suero dulce en polvo	<b>18.144</b>	<b>218.025</b>	<b>-</b>

Suero lácteo	<b>150.600</b>	<b>156.000</b>	<b>470.700</b>
Conservante para leche	-	<b>137</b>	-
Lactosa	-	-	6.000
Postres y Flanes	-	-	1.769
<b>TOTAL</b>	<b>6.072.617</b>	<b>6.566.197</b>	<b>5.638.758</b>

Fuente: Estadística Ganadera, Sub-Secretaría de Estado de Ganadería – MAG

<http://www.iica.org.py/observatorio/producto-paraguay-leche-comercio.htm>

**Importaciones de lácteos por año en miles de dólares FOB. Año 2003, 2004, 2005**

<u>Año</u>	<u>Miles de Dólares FOB</u>
<b>2003</b>	10.926,0
<b>2004</b>	8.918,0
<b>2005</b>	6.641,1*
* Hasta Agosto de 2005 Fuente: Transaction	

**Variedad de rubros lácteos importados al 2002 por 42 firmas**

<u>Producto</u>	<u>Cantidad</u>
<b>Leche</b>	<b>84</b>
<b>Queso</b>	18
<b>Yoghurt</b>	33
<b>Manteca</b>	10
<b>Postre</b>	38
<b>Crema de Leche</b>	12
<b>Dulce de Leche</b>	12
<b>Leche para lactantes</b>	14
<b>Polvo para batido</b>	4
<b>Alimento lácteo</b>	5
<b>Proteína suero</b>	7
<b>Chocolate con leche</b>	15
<b>Chantilly</b>	2
<b>TOTAL</b>	<b>247</b>

Fuente: IICA con datos del INAN/MSPyBS.

<http://www.iica.org.py/observatorio/producto-paraguay-leche-comercio.htm>

**Importaciones lácteas al Paraguay originadas en el MERCOSUR (miles de usd).**

**Año 2002- 2003- 2004**

Año	<u>Argentina</u>	Brasil	Uruguay	TOTAL
2002	4.149,7	1.687,4	86,4	5.923,5
Proporción	70%	27,5%	1,5%	97,5% *
2003	4.401,8	1.740,5	344,8	6.487,1

Proporción	66%	27%	7%	98,8% *
2004	3.724,1	1.333,6	561,5	5.619,2
Proporción	66%	24%	10%	99,6% *

**\*Porcentaje de las importaciones originadas en el MERCOSUR sobre el total importado.**

Fuente: Estadística Ganadera – Sub-Secretaría de Estado de Ganadería – MAG

<http://www.iica.org.py/observatorio/producto-paraguay-leche-comercio.htm>

### **Pago por calidad de leche**

El mercado mundial de lácteos marca una tendencia en la obtención de leche y productos de alta calidad, para resguardar la salud de la población y minimizar el riesgo de transmisión de enfermedades provenientes de los alimentos y, a su vez, obtener productos lácteos diferenciados con un alto valor agregado, capaces de generar ingresos que hagan sustentable al sector.

Muchos países han logrado acuerdos entre los productores, la industria, el comercio y el Estado con el objeto de lograr un sistema de comercialización de leche que contemple el pago por calidad, basándose principalmente en un conjunto de parámetros de composición e higiénico-sanitarios.

El pago diferenciado por calidad de leche motiva al productor a obtener una materia prima de mejor calidad, lo cual permite a las industrias lograr productos diferenciados para destinar a los mercados más exigentes. En el caso de Paraguay, es necesaria la reglamentación oficial para el pago por calidad de leche, a fin de estimular a los productores a mejorar la calidad de la leche entregada.

### **Sector: Metalmecánico**

#### ***Generalidades del sector industrial:***

Analizando la producción industrial de Paraguay podemos advertir que, en términos generales, la escasa industria que existe en dicho país se limita en la mayor parte de los casos a realizar una simple transformación de los productos agrícolas, ganaderos y forestales. La agricultura y la ganadería son los sectores económicos con el potencial más grande.

Desafortunadamente, en Paraguay no ha surgido una clara definición de una política industrial por parte de los gobiernos nacionales. Las razones para no implementar una política activa de industrialización podrían ser fruto de varios factores.

La falta de un claro consenso social de los principales actores económicos respecto a las políticas económicas a emprender sigue siendo el principal motivo que impide la puesta en vigencia de una política industrial. No menos importante es el excesivo costo tributario que implicaría desbaratar el esquema de triangulación comercial, en el cual se sigue sustentando gran parte de la economía nacional. Como tercera explicación, se podría resaltar la creciente burocratización del Estado y los altos niveles de corrupción imperantes que obstruyen cualquier iniciativa para encaminar hacia mayores niveles de competitividad al sector industrial. La dependencia de ciertas empresas privadas en los negocios del Estado, su poca orientación hacia el mercado externo, y su escaso nivel de gerenciamiento y liderazgo también constituyen impedimentos para el logro de ese fin.

Lo concreto es que la falta de una definición para desarrollar e implementar una política industrial ha tenido consecuencias muy perniciosas en el sector, que se podrían resumir en:

- baja productividad,
- nivel de inversión bajo y estancado,
- escasa contribución en el crecimiento económico,
- insuficiente nivel de generación de empleo,

- poca orientación al sector externo, requisito indispensable para la generación de divisas.

Adicionalmente, la industria local enfrenta desafíos cada vez más crecientes provenientes de mayores niveles de competitividad de productos extranjeros que invaden el mercado paraguayo.

#### **Proceso de desindustrialización:**

Desde inicios de los 80, y con la culminación de la obra de Itaipú, el sector industrial nacional ha exhibido un debilitamiento progresivo en su tasa de expansión.

Los peores 10 años de la industria comprenden el periodo 1994 al 2003, donde se verificó un crecimiento promedio prácticamente nulo (0,1%). En ese decenio se verificaron 5 años consecutivos de crecimiento negativos (1998-2002), situación que no se había experimentado en el periodo de estudio.

A partir del 2004, se inició una tímida recuperación que sólo duró hasta el 2006. En el 2007, se registró un crecimiento negativo de 1,2%, seguido de un leve aumento en el 2008 del 2%, y para el 2009 se anticipa una caída en torno al -2%.

A nivel regional, la industria de Paraguay exhibe el peor desempeño en el periodo 1991-2008, con un crecimiento promedio de 1,1%.

#### **Balanza comercial de la industria nacional:**

En el año 2008, el déficit comercial de las Manufacturas de Origen Industrial (MOI) alcanzó USD 5.262 millones, con un total de exportación MOI de USD 282 millones y un nivel de importación MOI de USD 5.544 millones, representando el nivel más deficitario para el periodo 2001 al 2008.

Contrario a la brecha comercial negativa de las MOI, el comercio de los Productos Primarios (PP) y de las Manufactura de Origen Agropecuario (MOA) presentaron posiciones superavitarias de USD 1.814 millones y USD 1.537 millones, respectivamente.

El déficit de las exportaciones MOI representa el 31% del PIB y supera inclusive al déficit global del comercio que alcanzó un nivel de USD 5.262 millones. Es decir, los superávits comerciales de PP y MOA no son suficientes para contrarrestar el déficit de las MOI.

Se presume que gran parte del elevado nivel de importación de las MOI tienen como destino las ventas en Ciudad del Este para el mercado brasileño.

En el siguiente gráfico se puede observar el incremento considerable de las importaciones de las MOI en el período 2001 – 2008. El mismo no va acompañado en la misma cuantía con el aumento de las exportaciones. Las importaciones se han incrementado casi 4 veces en su cantidad expresada en millones de dólares, mientras que las exportaciones se han incrementado casi 3 veces. Es importante destacar que, en cuanto a millones de dólares, éstas últimas no alcanzan los 300 millones mientras que las importaciones superan los 5.500 millones. Es decir que el déficit de balanza comercial es muy significativo (USD 5.262 millones).

---



### Hacia el Paraguay industrial:

El agotamiento del modelo de triangulación comercial y la desindustrialización imperante obliga a diseñar e instaurar una política de industrialización que logre transformar la estructura económica y encaminar a la industria nacional hacia mayores niveles de competitividad, compaginada con una alta responsabilidad ecológica, en miras a un posicionamiento en el mercado interno y externo.

La propuesta que se plantea consta de dos pilares fundamentales: una política defensiva y una política ofensiva de la industria. La defensiva tiene como propósito articular todas las acciones posibles para impedir la competencia desleal de productos extranjeros vendidos en territorio nacional. Ella se complementa con la política cambiaria, implementada por el Banco Central del Paraguay, para evitar desfasajes muy pronunciados del tipo de cambio efectivo real que pueda restar competitividad a los productos paraguayos transados en el extranjero.

Paralelamente a la política defensiva, se debe implementar una estrategia ofensiva que potencie los sectores competitivos y de mayor economía de escala, acorde a la estructura económica del país.

La estrategia ofensiva consta de tres pilares:

- el fomento de los mipymes industriales,
- la agro industrialización,
- la promoción de Inversión Extranjera Directa (IED), preferentemente en sectores de medio y alto valor tecnológico, como en el ensamblaje de electrodomésticos y equipos informáticos.

La estrategia industrial tiene como propósito un mayor afianzamiento de los productos nacionales tanto en el mercado local, como en el externo. La estrategia de internacionalización de la producción industrial pretende ampliar las bases del crecimiento económico, considerando la pequeñez del mercado local.

Es recomendable que las empresas de menor porte orienten su producción al mercado local y las de mayor tamaño preferentemente al mercado externo. Las instituciones públicas y privadas deberán enmarcarse para concretar dicho posicionamiento.

### Autopartes:

Paraguay importa una gran cantidad de autopartes al año. A continuación se encontrarán tablas de importación por posición arancelaria (NCM), por origen, por peso en kg y por valor FOB en dólares estadounidenses.

Las estadísticas fueron proporcionadas por la Sección Económica – Comercial de la Embajada Argentina en Paraguay.

Cabe aclarar, cómo se mencionó en el apartado generalidades del sector industrial, que Paraguay prácticamente no fabrica autopartes, razón por la cual las mismas se

importan. Este es un punto a favor para nuestro país para vender sus productos al país vecino e incluso para generar economías complementarias, de acuerdo a las ventajas competitivas de cada país.

**PARTIDA ARANCELARIA: 8708.99.90**

**Producto: crucetas y tricetas**

ORIGEN	Año 2009	
	Kg. - Bruto	FOB - Us\$
BRASIL	780.282	6.317.785
JAPON	340.129	3.435.730
ALEMANIA	72.884	1.433.601
CHINA	326.694	1.247.958
TAIWAN	127.273	826.824
EE.UU.	62.940	576.358
COREA	80.104	552.652
ARGENTINA	32.467	285.727
ITALIA	20.418	238.176
TAILANDIA	38.685	238.062
FRANCIA	16.675	201.457
MALASIA	10.474	96.318
INDIA	14.763	94.443
MEXICO	8.774	73.493
REINO UNIDO	4.476	60.439
SUECIA	3.033	41.727
HONG KONG	3.855	40.123
TURQUIA	3.524	11.939
BELGICA	275	10.288
URUGUAY	514	9.124
ESPAÑA	1.320	8.323
CANADA	60	6.267
PAISES BAJOS	1.895	5.832
EMIRATOS ARABES	519	3.034
CHILE	49	2.684
FINLANDIA	120	2.674
AUSTRALIA	23	2.503
PANAMA	543	1.535
REPUBLICA CHECA	67	1.432
HUNGRIA	45	849
SUDAFRICA	47	782
<b>T O T A L</b>		<b>15.828.140</b>

Analizando el origen de las importaciones de crucetas y tricetas (NCM: 8708.99.90) en el año 2009 podemos observar que Argentina ocupa el octavo puesto exportando a Paraguay 32.467 kg lo que se traduce en un valor FOB de USD 285.727, es decir 1,8% sobre el total importado; siendo Brasil el principal proveedor en esta categoría con USD 6.317.785, lo que representa el 39,91% sobre el total de las importaciones de este producto.

**PARTIDA ARANCELARIA: 8409.99.17**

**Producto: guías de válvulas para motores diesel**

ORIGEN	Año 2009	
	Kg. - Bruto	FOB - Us\$

JAPON	9.289	50.385
BRASIL	2.601	26.901
EE.UU.	393	14.284
ALEMANIA	313	6.680
CHINA	2.943	5.792
ARGENTINA	1.221	5.247
COREA DEL SUR	392	2.834
HONG KONG	90	956
TAIWAN	229	914
SUDAFRICA	13	499
SUECIA	1	292
REINO UNIDO	25	191
FRANCIA	9	114
BELGICA	3	87
INDIA	7	27
TURQUIA	1	21
<b>T O T A L</b>		<b>115.223</b>

En relación al origen de las importaciones de la NCM 8409.99.17 (guías de válvulas p/motores diesel) vemos que Argentina ocupa el sexto lugar con 1.221 kg y USD 5.247 (FOB). Esto representa el 4,55% sobre el total. Ocupa el primer puesto Japón representando el 43,73% sobre el total importado.

**PARTIDA ARANCELARIA: 8409.91.17**

**Producto: guías de válvulas para motores c/ chispa**

Año 2009		
ORIGEN	Kg. - Bruto	FOB - Us\$
BRASIL	6.664	99.142
JAPON	3.155	24.702
CHINA	3.922	13702
TAIWAN	2.200	3.898
TAILANDIA	90	2.813
EE.UU.	43	695
COREA DEL SUR	379	695
ARGENTINA	220	454
ITALIA	3	69
<b>T O T A L</b>		<b>146.170</b>

Con respecto al origen de las importaciones de guías de válvulas para motores c/ chispa (NCM: 8409.91.17), Argentina ocupa el puesto número 8.

El 0,31% de las importaciones de Paraguay de la NCM 8409.91.17 provienen de Argentina.

Brasil ocupa el primer lugar como proveedor en esta categoría (67,82%).

**PARTIDA ARANCELARIA: 8409.99.90**

**Producto: asientos de válvulas p/motores diesel**

Año 2009		
ORIGEN	Kg. - Bruto	FOB - Us\$
BRASIL	141.260	2.442.143
EE.UU.	30.940	759.691
CHINA	64.577	392.592
ALEMANIA	6.911	315.105

---

MEXICO	23144	311.939
COREA DEL SUR	12.033	139.906
ARGENTINA	4.264	74.197
TAIWAN	5.195	45.165
SUECIA	965	24.731
REINO UNIDO	652	22.602
EMIRATOS ARABES	3.755	19.774
FRANCIA	377	19.338
ITALIA	327	15.548
INDIA	3.277	11.316
HONG KONG	140	10.667
BELGICA	94	4.416
URUGUAY	33	3.904
PERU	842	3.000
PAISES BAJOS	30	2.836
ESPAÑA	6	2.511
TAILANDIA	225	1.968
REPUBLICA CHECA	56	1.752
FINLANDIA	31	1.069
<b>T O T A L</b>		<b>4.626.169</b>

Las importaciones paraguayas de la NCM 8409.99.90 (asientos de válvulas p/ motores diesel) de origen argentino representan el 1,6% sobre el total importado de esta posición arancelaria.

Nuevamente Brasil vuelve a encabezar el ranking.

**PARTIDA ARANCELARIA: 8409.91.90**

**Producto: asientos de válvulas p/ motores a gasolina**

<b>ORIGEN</b>	<b>Kg. Bruto</b>	<b>- FOB - Us\$</b>
JAPON	12.874	358.748
BRASIL	29.323	302.212
CHINA	32.860	227.858
EE.UU.	2.365	62.585
ARGENTINA	1.403	17.216
ALEMANIA	793	16.798
COREA DEL SUR	341	8.131
TAIWAN	1.042	4.473
INDIA	392	3.831
SUECIA	23	1.289
ITALIA	39	1.147
NORUEGA	16	926
PANAMA	31	918

---

REINO UNIDO	10	617
HUNGRIA	15	357
ESPAÑA	22	337
REPUBLICA CHECA	1	135
MEXICO	4	102
FRANCIA	0	37
<b>T O T A L</b>		<b>1.007.717</b>

Argentina ocupa el quinto lugar como proveedor de asientos de válvulas para motores a gasolina (NCM: 8409.91.90), proveyendo el 1,7% del total importado por Paraguay.

**PARTIDA ARANCELARIA: 8708.30.90**

**Producto: frenos**

ORIGEN	Año 2009	
	Kg. - Bruto	FOB - Us\$
BRASIL	256.826	1.361.040
ALEMANIA	30.000	525.972
JAPON	18.472	397.385
COREA DEL SUR	7.696	190.694
TAIWAN	26.816	171.386
CHINA	39.886	116.005
<b>ARGENTINA</b>	<b>9.526</b>	<b>62.891</b>
EE.UU.	2.117	37.830
REINO UNIDO	2.305	23.299
TAILANDIA	303	19.128
HONG KONG	2.627	16.991
ITALIA	1.083	13.159
MEXICO	1.201	8.623
FRANCIA	251	8.416
INDIA	994	6.289
SUECIA	201	4.746
ESPAÑA	46	3.679
BELGICA	50	2.659
AUSTRALIA	44	2.586
EMIRATOS ARABES	254	2.553
PAISES BAJOS	147	2.145
CANADA	66	1.134
CHILE	20	1.010
URUGUAY	3	561
REPUBLICA CHECA	24	461
TURQUIA	4	60
<b>T O T A L</b>		<b>2.980.702</b>

En el año 2009 Paraguay importó 62.891 USD FOB de frenos (NCM: 8708.30.90) desde Argentina (2,11% sobre el total importado).

**PARTIDA ARANCELARIA: 8409.99.12**

**Producto: bloques, culatas y cárteres**

ORIGEN	Año 2009	
	Kg. - Bruto	FOB - Us\$
BRASIL	48.676	335.003
ARGENTINA	8.766	113.776
CHINA	8.076	49.096
ESPAÑA	1.186	23.056
COREA DEL SUR	1.196	23.004
JAPON	1.377	22389
EE.UU.	686	15.968
ALEMANIA	841	13.947
SUECIA	74	4.070
TAIWAN	826	3.166
FRANCIA	25	2.119
HONG KONG	45	1.889
EMIRATOS ARABES	74	1.123
CHILE	32	1.006
BELGICA	27	736
INDIA	87	567
TAILANDIA	1	42
<b>T O T A L</b>		<b>610.957</b>

En cuanto a las importaciones de bloques, culatas y cárteres (NCM: 8409.99.12), Argentina es el segundo proveedor. Valor FOB USD 113.776 (18,62%)

**PARTIDA ARANCELARIA: 8409.91.14**

**Producto: válvulas de admisión o escape p/motores de émbolo de encendido por chispa**

ORIGEN	Año 2009	
	Kg. - Bruto	FOB - Us\$
JAPON	6.539	104.018
BRASIL	7.365	56.020
TAIWAN	5.261	55.419
ARGENTINA	2.626	55.306
CHINA	7.276	47.494
TAILANDIA	240	11.935
ITALIA	400	7.535
COREA DEL SUR	995	4.607
EE.UU.	125	3.203
ALEMANIA	161	823
BELGICA	1	505
ECUADOR	4	265
ESPAÑA	3	248
INDIA	86	212
FRANCIA	1	48
<b>T O T A L</b>		<b>347.638</b>

---

Paraguay ha importado desde Argentina en el año 2009 FOB USD 55.306 de válvulas de admisión o escape p/motores de émbolo de encendido por chispa (NCM: 8409.91.14).

Esto representa el 15,9% sobre el total importado y posiciona a Argentina en el cuarto lugar dentro de los orígenes de importaciones de la mencionada posición arancelaria.

**PARTIDA ARANCELARIA: 8409.99.14**

**Producto: válvulas de admisión o de escape**

ORIGEN	Año 2009	
	Kg. - Bruto	FOB - Us\$
BRASIL	16.898	154.843
JAPON	6216	121.758
CHINA	25.151	58.296
<b>ARGENTINA</b>	<b>1.742</b>	<b>38.062</b>
EE.UU.	589	30.310
ALEMANIA	1.185	23.775
COREA DEL SUR	678	18.346
FRANCIA	59	4.152
HONG KONG	90	2.208
TAIWAN	240	2.178
ITALIA	38	1.881
REINO UNIDO	39	1.270
EMIRATOS ARABES	172	1.136
TAILANDIA	21	948
SUECIA	32	753
URUGUAY	3	728
INDIA	23	723
MEXICO	36	656
REPUBLICA CHECA	3	325
TURQUIA	7	284
PAISES BAJOS	10	47
CHILE	23	4
<b>T O T A L</b>		<b>462.684</b>

En relación a las importaciones paraguayas durante el año 2009 de la posición arancelaria 8409.99.14, 8,22% fueron de origen argentino.

**PARTIDA ARANCELARIA: 8413.30.10**

**Producto: bombas para gasolina**

ORIGEN	Año 2009	
	Kg. - Bruto	FOB - Us\$
BRASIL	6.610	111.250
ALEMANIA	1.296	43.950
<b>ARGENTINA</b>	<b>2288</b>	<b>41.222</b>
CHINA	940	23.355
JAPON	451	22.388
COREA DEL SUR	518	12.322

---

EE.UU.	242	11.701
TAIWAN	1.145	11.449
TAILANDIA	15	2.908
URUGUAY	17	2.533
SUECIA	19	2.428
FRANCIA	32	1.900
REINO UNIDO	133	1.766
INDIA	215	1.283
BELGICA	13	1.231
ITALIA	29	369
MEXICO	13	352
PANAMA	13	107
<b>T O T A L</b>		<b>292.513</b>

Argentina ocupa el tercer lugar dentro de los principales proveedores de Paraguay de la posición arancelaria 8413.30.10 (bombas para gasolina). Son FOB USD 41.222 (representa el 14,09% sobre el total)

**PARTIDA ARANCELARIA: 8413.30.20**

**Producto: bombas inyectoras de combustible para motores de encendido por compresión**

ORIGEN	Año 2009	
	Kg. - Bruto	FOB - Us\$
BRASIL	7.184	172.803
JAPON	1.287	68.961
EE.UU	850	51.322
<b>ARGENTINA</b>	<b>1.177</b>	<b>26.508</b>
FRANCIA	93	18.744
ALEMANIA	271	17.973
COREA DEL SUR	483	17.951
REPUBLICA CHECA	197	15.996
CHINA	620	12.928
SUECIA	71	6.084
EMIRATOS ARABES	286	2.873
BELGICA	26	2.640
ECUADOR	5	2.580
REINO UNIDO	41	2.225
INDIA	44	2.034
TAIWAN	100	1.503
TURQUIA	13	464
ITALIA	16	350
<b>T O T A L</b>		<b>423.940</b>

Con respecto a la NCM 8413.30.20, bombas inyectoras de combustible para motores de encendido por compresión, Paraguay ha importado desde Argentina FOB USD 26.508.

**PARTIDA ARANCELARIA: 8413.30.30**

---

**Producto: bombas para aceite lubricante**

	<b>Año 2009</b>	
<b>ORIGEN</b>	<b>Kg. - Bruto</b>	<b>FOB - Us\$</b>
BRASIL	15.880	312.739
EE.UU.	1.388	101.319
COREA DEL SUR	784	50.641
CHINA	7.045	49.217
<b>ARGENTINA</b>	<b>2.855</b>	<b>43.907</b>
JAPON	5.480	40.227
TAIWAN	2.761	38.294
ALEMANIA	764	25.566
ITALIA	147	11.171
EMIRATOS ARABES	117	6.024
INDIA	337	4.706
REINO UNIDO	93	3.832
HONG KONG	45	3.448
SUECIA	55	3.109
TAILANDIA	24	2.352
FRANCIA	70	2.083
TURQUIA	264	1.544
MEXICO	22	1.240
URUGUAY	2	689
IRLANDA	9	406
PAISES BAJOS	103	353
NORUEGA	2	32
PANAMA	3	15
<b>T O T A L</b>		<b>702.913</b>

Analizando las importaciones paraguayas de bombas para aceite lubricante (NCM: 8413.30.30) podemos mencionar que las de origen argentino ocupan el quinto lugar representando el 6,25% sobre el total importado en esta categoría.

**PARTIDA ARANCELARIA: 8413.30.90****Producto: las demás bombas para líquidos**

	<b>Año 2009</b>	
<b>ORIGEN</b>	<b>Kg. - Bruto</b>	<b>FOB - Us\$</b>
JAPON	26240	515.332
BRASIL	16.053	241.385
CHINA	25.508	195.195
EE.UU.	2.585	146.865
<b>ARGENTINA</b>	<b>14.179</b>	<b>130.190</b>
ALEMANIA	3.269	113.927
COREA DEL SUR	1.141	37.847
TAIWAN	2.456	33.036
REINO UNIDO	232	20.064
ITALIA	1843	19.311

---

FRANCIA	429	18.690
MEXICO	227	7.663
INDIA	517	7.636
SUECIA	169	4.656
HONG KONG	811	4.411
EMIRATOS ARABES	76	2.438
COREA DEL NORTE	48	1.509
TAILANDIA	12	1.498
URUGUAY	9	1.193
TURQUIA	232	1.076
CANADA	18	700
POLONIA	40	566
TURQUIA	17	510
BELGICA	4	489
REPUBLICA CHECA	15	485
PANAMA	57	211
AUSTRALIA	1	21
<b>T O T A L</b>		<b>1.506.901</b>

Durante el año 2009 Paraguay ha importado desde Argentina FOB USD 130.190 de las demás bombas para líquidos (NCM: 8413.30.90).

A modo de conclusión, es importante destacar que Brasil es el principal proveedor de autopartes de Paraguay, ocupando en casi todas las categorías el primer o segundo puesto.

Argentina también se ubica dentro de los principales 8 proveedores.

De esta manera podemos concluir que, nuestro país ya ocupa un lugar importante en este mercado proveyendo diversas autopartes y además tiene un potencial para aumentar la cuota de mercado en Paraguay. Si bien se enfrenta a proveedores fuertes y ya consolidados como Brasil, Argentina tiene muchas chances de incrementar sus exportaciones de autopartes a Paraguay logrando mejorar significativamente su posicionamiento.

*Importaciones de vehículos en 2008:*

Descripción	Usados cantidades	Usados dólares	Nuevos cantidades	Nuevos dólares	Total cantidades	Total dólares
Nafteros menos de 1000 cc	1.259	5.187.597,25	736	5.270.443,93	1.995	10.458.041,18
Nafteros entre 1000 y 1500 cc	11.516	48.605.673,09	2.439	22.019.008,34	13.955	70.624.681,43
Nafteros entre 1000 y 1500 cc Los demás	457	2.021.933,04	24	174.987,71	481	2.196.920,75
Nafteros entre 1500 y 3000 cc	7.511	41.266.769,10	4.269	51.951.836,38	11.780	93.218.605,48
Nafteros entre 1500 y 3000 cc Los demás	595	3.597.963,61	76	1.321.881,71	671	4.919.845,32
Nafteros de más de 3000 cc	1.969	19.064.992,64	124	4.317.553,62	2.093	23.382.546,26
Nafteros de más de 3000 cc Los	696	6.806.191,52	99	2.365.296,03	795	9.171.487,55

demás						
Diesel de menos de 1500 cc	169	763.080,03	375	4.419.127,76	544	5.182.207,79
Diesel de menos de 1500 cc Los demás	12	56.950,79	33	260.510,53	45	317.461,32
Diesel entre 1500 y 2500 cc	4.219	22.255.486,05	1.992	34.153.598,42	6.211	56.409.084,47
Diesel entre 1500 y 2500 cc Los demás	1.246	6.908.086,90	494	9-634.049,46	1.740	16.542.136,36
Diesel de más de 2500 cc	3.396	26.505.589,44	671	22.945.996,24	4.067	49.451.585,68
Diesel de más de 2500 cc Los demás	955	7.056.970,57	771	22.515.804,45	1.726	29.572.775,02
Hasta 6 personas varios	4	30.391,14	97	2.227.980,72	101	2.258.371,86
Sub-total vehículos menores para pasajeros	34.004	190.127.675,17	12.200	183.578.075,30	46.204	373.705.750,47
<b>Mix %</b>	<b>73,60%</b>	<b>50,88%</b>	<b>26,40%</b>	<b>49,12%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
Tractocamion	2.914	36.821.588,11	73	6.164.681,35	2.987	42.986.269,46
Diesel hasta 5 ton. Chasis y motor con cabina	575	3.563.204,90	491	5.221.010,90	1.066	8.784.215,80
Diesel hasta 5 ton. Con caja basculante	5	35.301,81	1	4.895,97	6	40.197,78
Diesel hasta 5 ton. Frigoríficos e isotérmicos	39	312.069,56	0	0,00	39	312.069,56
Diesel hasta 5 ton. Camiones, camionetas, furgones	561	4.075.027,09	6.819	114.315.489,90	7.380	118.390.516,99
Diesel hasta 5 – 20 ton chasis y motor con cabina	259	1.801.587,54	859	18.866.316,17	1.118	20.667.903,71
Diesel hasta 5 – 20 ton con caja basculante	2	13.270,30	4	44.663,00	6	57.933,30
Diesel hasta 5 – 20 ton Frigoríficos e Isotérmicos	14	131.576,13	0	0,00	14	131.576,13
Diesel hasta 5 – 20 ton Camiones, camionetas, Furgones	134	1.002.182,17	81	1.975.045,62	215	2.977.227,79
Diesel más de 20 ton chasis y motor con cabina	67	675.859,84	115	7.557.828,37	182	8.233.688,21
Diesel más de 20 ton con caja	30	301.004,43	59	3.323.590,07	89	3.624.594,50

basculante						
Diesel más de 20 ton frigoríficos isotérmicos	19	225.969,44	0	0,00	19	225.969,44
Diesel más de 20 ton camiones, camionetas, furgones	175	2.029.888,01	0	0,00	175	2.029.888,01
Naftero hasta 5 ton	9	70.206,74	1	26.334,71	10	96.541,45
Naftero hasta 5 ton Los demás	680	6.327.520,27	1.129	10.271.732,92	1.809	16.599.253,19
Naftero de más de 5 ton chasis con motor y cabina - camionetas	1	4.227,31	0	0,00	1	4.227,31
Naftero de más de 5 ton los demás chasis con motor y cabina	16	126.783,36	0	0,00	16	126.783,36
Transporte de mercaderías (camionetas) Los demás	4	54.776,16	0	0,00	4	54.776,16
Sub-total vehículos con capacidad de carga	5.504	57.572.043,17	9.632	167.771.588,98	15.136	225.343.632,15
<b>Mix %</b>	<b>36,36%</b>	<b>25,55%</b>	<b>63,64%</b>	<b>74,45%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<b>GRAN TOTAL</b>	<b>39.508</b>	<b>247.699.718,34</b>	<b>21.832</b>	<b>351.349.664,28</b>	<b>61.340</b>	<b>599.049.382,62</b>
<b>Mix %</b>	<b>64,41%</b>	<b>41,35%</b>	<b>35,59%</b>	<b>58,65%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

Las importaciones totales del mercado de automotores de pasajeros y con capacidad de carga crecieron 108% en relación al año anterior. Fue un período extraordinario de expansión del mercado; las ventas se incrementaron durante todo el primer semestre e inicios del segundo, hasta la emergencia de la crisis financiera (octubre, noviembre y diciembre de 2008).

En relación al 2007, los vehículos usados crecieron 120%, por encima del crecimiento promedio del total del mercado; los nuevos crecieron 68%, por debajo del crecimiento del mercado. Hubo una agudización en el desplazamiento y canibalización en la importación de nuevos, lo que se tradujo en términos de market share, a favor de los vehículos del mercado secundario.

El total de importaciones fue de 61.340 vehículos, considerando todas las partidas arancelarias. En valores monetarios el total asciende a 599 millones de dólares.

En estos totales, se puede observar que en unidades físicas, los vehículos usados representan 64,41% del mercado, y los vehículos nuevos el 35,59% de participación de mercado. Hubo pérdidas del market share de los nuevos y un fuerte crecimiento de los usados.

En vehículos con capacidad de carga, los usados tienen el 36,36 % de participación de mercado, mientras que los vehículos nuevos, tienen el 63,64% del mercado. Los importadores de nuevos, tuvieron una participación mayor del mercado, en aquellas categorías de vehículos con capacidad productiva. El mercado de estas unidades tiene mayores exigencias en cuanto a capital de trabajo, garantías y servicios de post – venta.

En conclusión, el negocio de usados – con características semiformales y con una alta tasa de omisión impositiva – se ha posicionado como mayoritario en el mercado paraguayo.

No obstante, es posible ver que en valores monetarios, los vehículos usados tienen apenas el 41,35% del capital invertido en la importación, mientras que los vehículos nuevos, insumen el 58,65% de la importación en dólares.

Es posible notar cómo las empresas del sector formal, que importan vehículos nuevos, han invertido mucho más que el sector del mercado secundario, en aquellos vehículos destinados específicamente a la producción (automotores con capacidad de carga). La excepción está representada por los tractocamiones (vehículos de gran porte, por lo general, de alto valor), segmento en el cual los importadores de usados, curiosamente, declarando apenas 36 millones de dólares de valor imponible, pudieron ingresar al país para su venta, 2.914 camiones de alta capacidad, a un precio promedio por unidad de apenas 12 mil dólares; mientras que las empresas formales pudieron importar sólo 73 tractocamiones, a un costo de 84 mil dólares cada uno en promedio.

Estas observaciones, revelan la evidencia de que la subvaloración y la evasión por omisión consecuente, en el mercado secundario semiformal de importación, se concentra evidentemente en aquellos vehículos de mayor valor, de mayor tamaño y con mayor capacidad de motor.

Del total de vehículos, 75% corresponde a vehículos de transporte de pasajeros y 25% corresponde a vehículos con capacidad de carga. Tal como ya se dijera, el 64,41% fueron usados y el 35,59% han sido nuevos.

Prácticamente una cuarta parte del total de vehículos importados al Paraguay (26%), corresponde a la línea económica de hasta 1.500 c.c. nafteros. No obstante, en este segmento, de estos 26%, los vehículos usados lideran ampliamente, con el 20,82 del total, y los nuevos representan apenas 5,18 puntos porcentuales.

Los nafteros cuyos cilindros son entre 1500 cc y 3000 cc, es decir, mayores, representan el 19% del total de vehículos. Del mismo modo, los usados que son mayoría, representan 12 puntos porcentuales, y los nuevos, 7 puntos porcentuales.

Los vehículos diesel menores, entre 1500 cc y 2500 cc, suman 12,97% en el mix del total de vehículos importados. De este porcentaje, 8,91 puntos porcentuales corresponde a usados y 4,06 puntos porcentuales corresponde a vehículos nuevos.

Del total de los vehículos importados al Paraguay, el 26% corresponde a la línea de hasta 1500 cc nafteros. De estos 26%, los usados lideran con el 20,82% y los nuevos representan apenas el 5,18%.

*Mix de importaciones:*

Descripción	Usados cantidades	Usados dólares	Nuevos cantidades	Nuevos dólares	Total cantidades	Total dólares
Nafteros menos de 1000 cc	2,05%	0,87%	1,20%	0,88%	3,25%	1,75%
Nafteros entre 1000 y 1500 cc	18,77%	8,11%	3,98%	3,68%	22,75%	11,79%
Nafteros entre 1000 y 1500 cc Los demás	0,75%	0,34%	0,04%	0,03%	0,78%	0,37%
Nafteros entre 1500 y 3000 cc	12,24%	6,89%	6,96%	8,67%	19,20%	15,56%
Nafteros entre 1500 y 3000 cc Los demás	0,97%	0,60%	0,12%	0,22%	1,09%	0,82%
Nafteros de más de 3000 cc	3,21%	3,18%	0,20%	0,72%	3,41%	3,90%
Nafteros de más de 3000 cc Los demás						

Diesel de menos de 1500 cc	169	763.080,03	375	4.419.127,76	544	5.182.207,79
Diesel de menos de 1500 cc Los demás	12	56.950,79	33	260.510,53	45	317.461,32
Diesel entre 1500 y 2500 cc	4.219	22.255.486,05	1.992	34.153.598,42	6.211	56.409.084,47
Diesel entre 1500 y 2500 cc Los demás	1.246	6.908.086,90	494	9-634.049,46	1.740	16.542.136,36
Diesel de más de 2500 cc	3.396	26.505.589,44	671	22.945.996,24	4.067	49.451.585,68
Diesel de más de 2500 cc Los demás	955	7.056.970,57	771	22.515.804,45	1.726	29.572.775,02
Hasta 6 personas varios	4	30.391,14	97	2.227.980,72	101	2.258.371,86
Sub-total vehículos menores para pasajeros	34.004	190.127.675,17	12.200	183.578.075,30	46.204	373.705.750,47
<b>Mix %</b>	<b>73,60%</b>	<b>50,88%</b>	<b>26,40%</b>	<b>49,12%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
Tractocamion	2.914	36.821.588,11	73	6.164.681,35	2.987	42.986.269,46
Diesel hasta 5 ton. Chasis y motor con cabina	575	3.563.204,90	491	5.221.010,90	1.066	8.784.215,80
Diesel hasta 5 ton. Con caja basculante	5	35.301,81	1	4.895,97	6	40.197,78
Diesel hasta 5 ton. Frigoríficos e isotérmicos	39	312.069,56	0	0,00	39	312.069,56
Diesel hasta 5 ton. Camiones, camionetas, furgones	561	4.075.027,09	6.819	114.315.489,90	7.380	118.390.516,99
Diesel hasta 5 – 20 ton chasis y motor con cabina	259	1.801.587,54	859	18.866.316,17	1.118	20.667.903,71
Diesel hasta 5 – 20 ton con caja basculante	2	13.270,30	4	44.663,00	6	57.933,30
Diesel hasta 5 – 20 ton Frigoríficos e Isotérmicos	14	131.576,13	0	0,00	14	131.576,13
Diesel hasta 5 – 20 ton Camiones, camionetas, Furgones	134	1.002.182,17	81	1.975.045,62	215	2.977.227,79
Diesel más de 20 ton chasis y motor con cabina	67	675.859,84	115	7.557.828,37	182	8.233.688,21
Diesel más de 20 ton con caja basculante	30	301.004,43	59	3.323.590,07	89	3.624.594,50

Diesel más de 20 ton frigoríficos isotérmicos	19	225.969,44	0	0,00	19	225.969,44
Diesel más de 20 ton camiones, camionetas, furgones	175	2.029.888,01	0	0,00	175	2.029.888,01
Naftero hasta 5 ton	9	70.206,74	1	26.334,71	10	96.541,45
Naftero hasta 5 ton Los demás	680	6.327.520,27	1.129	10.271.732,92	1.809	16.599.253,19
Naftero de más de 5 ton chasis con motor y cabina - camionetas	1	4.227,31	0	0,00	1	4.227,31
Naftero de más de 5 ton los demás chasis con motor y cabina	16	126.783,36	0	0,00	16	126.783,36
Transporte de mercaderías (camionetas) Los demás	4	54.776,16	0	0,00	4	54.776,16
Sub-total vehículos con capacidad de carga	5.504	57.572.043,17	9.632	167.771.588,98	15.136	225.343.632,15
<b>Mix %</b>	<b>36,36%</b>	<b>25,55%</b>	<b>63,64%</b>	<b>74,45%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<b>GRAN TOTAL</b>	<b>39.508</b>	<b>247.699.718,34</b>	<b>21.832</b>	<b>351.349.664,28</b>	<b>61.340</b>	<b>599.049.382,62</b>
<b>Mix %</b>	<b>64,41%</b>	<b>41,35%</b>	<b>35,59%</b>	<b>58,65%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

### Árbol de problemas:

a) Falta de transparencia por parte de las instituciones de control:

Existen implicaciones que involucran a varias instituciones públicas desde la llegada del vehículo al país (la Dirección Nacional de Aduanas), la comercialización por canales semiformales (Subsecretaría de Tributación del Ministerio de Hacienda, Municipalidades), la habilitación y documentación (Registro Único del Automotor), la habilitación en los municipios (Intendencias de todo el país), y el control en la circulación, que está a cargo de la Policía Nacional, la Policía Caminera y las estructuras de Policías Municipales.

Los principales problemas en relación de causa-efecto recíproco y circular, son los siguientes:

- Posibilidad de evasión fiscal;
  - El riesgo de sub-valoración de autos usados que conspira contra las recaudaciones de la Dirección Nacional de Aduanas (DNA) es posiblemente la fuente de evasión por omisión más representativa.;
  - También existe el riesgo de ingresos de autos con documentos clonados;
  - Importadores casuales que se vuelven permanentes;
  - Autos usados que son importados en condiciones técnicas inadecuadas a las exigencias por las normas de tránsito;
  - Entre otros
- b) Problemas de transporte público y de tránsito
- c) Flexibilidad para importar automotores usados:

A nivel MERCOSUR el Paraguay es el único país que autoriza la importación de autos usados, con todos los efectos negativos en la imagen del país (imagen de contrabando e ilegalidad) que ello representa.

d) Problemas de financiamiento en la compra de vehículos:

La falta de créditos a largo plazo para la compra de vehículos ha sido una constante en Paraguay, debido al descalce histórico en la estructura de los depósitos en el sistema financiero.

### **Importadores De Autopartes En Paraguay**

**CENTRO DE REPUESTOS SACI**

Dirección: Avda. Eusebio Ayala 3292 c/Nazareth

Ciudad: Asunción

Tel: (595-21) 553 487 / 648

Fax: (595-21) 555 542

E-mail: [dsaurini@msa.com.py](mailto:dsaurini@msa.com.py)

E-mail: [jarevalos@msa.com.py](mailto:jarevalos@msa.com.py)

**AUTOMOVIL SUPPLY SA**

Dirección: Humaita esq. Chile

Ciudad: Asunción

Tel: (595-21) 448 605 / 490 445 – 491 028

TeleFax: (595-21) 491 490

E-mail: [automovil@supply.com.py](mailto:automovil@supply.com.py)

**RIOS REPUESTOS S.A.**

Dirección: Avda Eusebio Ayala N° 4840 c/Guido Boggiani

Ciudad: Asunción

Telefax: (595-21) 511 296 / 300

E-mail: [info@rgsa.com.py](mailto:info@rgsa.com.py)

**AREVALOS REPUESTOS**

Dirección: Avda Eusebio Ayala N° 429

Ciudad: Asunción

Tel: (595-21) 202 152; 225 503

Fax: (595-21) 211 674

E-mail: [arevalos@arevalosrepuestos.com](mailto:arevalos@arevalosrepuestos.com)

**AUTOMOTIVE S.A.**

Dirección: Mcal. Estigarribia N° 1126 c/Pitiantuta

Ciudad: Fernadno de la Mora

Tel: (595-21) 510 949

Fax: (595-21) 510 480 / 1

E-mail: [importoffice@automotive.com.py](mailto:importoffice@automotive.com.py)

**AUTOMOTOR S.A.**

Dirección: Avda. Gral Artigas N° 1921 c/ Central

Ciudad: Asunción

Tel: (595-21) 293 311 / 16

Fax: (595-21) 293 251

E-mail: [directory@automotor.com.py](mailto:directory@automotor.com.py)

**PLUSCAR S.A.**

Dirección: Avda Artigas N° 1921

Ciudad: Asunción

Tel: (595-21) 282 340 – 290 488

Fax: (595-21) 282 340

E-mail:

E-mail: [info@pluscar.com](mailto:info@pluscar.com).

Web: [www.pluscar.com.py](http://www.pluscar.com.py)

**KILOMETRO CERO**

---

Direcció: Avda. Eusebio Ayala N° 2369  
Ciudad: Asunción  
Tel: (595-21) 554164  
Fax: (595-21) 554164  
E-mail: central@kilometrozero.com.py

EURO IMPORT S.A.  
Direcció: Luis A de Herrera N° 687 c/Antequera  
Ciudad: Asunción  
Telefax: (595-21) 449 739  
E-mail: ventas@euroimport.com.py

LA RUTA S.A.  
Direcció: Avda. Eusebio Ayala N° 4155 y R.I. 3 Corrales  
Ciudad: Asunción  
Tel: (595-21) 509 844  
Fax: (595-21) 509 846  
E-mail:  
E-mail: ccortazar@laruta.com.py

TOYO-BENZ S.R.L.  
Direcció: Ruta Mcal Estigarribia 124 c/Atilio Galfre  
Ciudad: San Lorenzo  
Telefax: (595-21) 520 377; 522 555;- 503 754  
**E-mail: [toyobenz@pla.net.py](mailto:toyobenz@pla.net.py)**

YHAGUY REPUESTOS S.A.  
Direcció: Ruta Mcal Estigarribia 287 - Km 9,5  
Ciudad: Fernando de la Mora  
Telefax: (595-21) 507 857; 523 030;  
E-mail: yhaguy@yhaguy.com.py

DISTRIMOTOR S.A.  
Direcció: Avda Eusebio Ayala N° 4797  
Ciudad: Asunción  
Tel: (595 21) 524 438 / 42  
Fax: (595 21) 524 438  
E-mail: guillermo.baez@distrimotor.com.py

MERCOTEC REPUESTOS SRL  
Direcció: Avda. Eusebio Ayala N° 1840 c/Amancio González  
Ciudad: Asunción  
Telefax: (595-21) 559 235  
E-mail: mercotec@tigo.com.py

CHISPA S.A.  
Direcció: Carios N° 1988 y José Rivera  
Ciudad: Asunción  
Tel: (595-21) 553 315 / 17  
Fax: (595-21) 553 316  
E-mail: amorel@chispa.com.py

CHACOMER S.A.C.I.  
Direcció: Avda. Eusebio Ayala N° 3321 c/ Rca. Argentina  
Ciudad: Asunción  
Telefax: (595-21) 660 000  
E-mail: chacomer@chacomer.com.py  
Web: www.chacomer.com.py

TOYOTOSHI S.A.  
Direcció: Avda. Mcal. López esq Reclus  
Ciudad: Asunción

---

Tel: (595-21) 603 321; 604 586  
 Fax: (595-21) 663 615  
 E-mail: familiatoyota@toyotoshi.com.py

DIESA S.A.  
 Dirección: Avda. Eusebio Ayala Km 4,5  
 Ciudad: Asunción  
 Tel: (595-21) 503 921  
 Fax: (595-21) 503 721  
 E-mail: direcciong@diesa.com.py  
 Web: www.diesa.com.py

CUEVAS HNOS S.A.  
 Dirección: Abay e/México y Caballero  
 Ciudad: Asunción  
 Tel: (595-21) 372 518; 372 425  
 Fax: (595-21) 498 802 – 615 481  
 E-mail: sac@nissan.com.py

ACE SAC  
 Dirección: Avda. España Nº 1180 y Tte Malutin  
 Ciudad: Asunción  
 Telefax: (595-21) 614 213 / 15  
 E-mail: landrover@acesac.com.py

### Actividad 3: Detección de oportunidades comerciales

Determinar productos con potencial exportable al mercado Paraguayo.  
 Detectar en **Paraguay** demanda de bienes producidos en Santa Fe.

- Semillas de girasol.
  - Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos; preparaciones con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70% en peso, en las que estos aceites constituyan el elemento base; desechos de aceites.
  - Abonos minerales o químicos nitrogenados.
  - Abonos minerales o químicos, con dos o tres de los elementos fertilizantes: nitrógeno, fósforo y potasio.
  - Polímeros de etileno en formas primarias.
  - Calzados con suela y parte superior de caucho o plástico.
  - Refrigeradores, congeladores y demás máquinas y aparatos para producción de frío, aunque no sean eléctricos; bombas de calor, excepto las máquinas y aparatos para acondicionamiento de aire.
  - Máquinas, aparatos y artefactos agrícolas, hortícolas o silvícolas, para la preparación o el trabajo del suelo o para el cultivo; rodillos para césped o terrenos de deporte.
  - Máquinas, aparatos y artefactos de cosechar o trillar, incluidas las prensas para paja o forraje; cortadoras de césped y guadañadoras; máquinas para limpieza o clasificación de huevos, frutos o demás productos agrícolas.
  - Máquinas y aparatos para la fabricación de pasta de materias fibrosas celulósicas o para la fabricación o acabado de papel o cartón.
  - Máquinas de calcular y máquinas de bolsillo registradoras, reproductoras y visualizadoras de datos, con función de cálculo; máquinas de contabilidad, de franquear, expedir boletos y máquinas similares, con dispositivo de cálculo incorporado; cajas registradoras.
  - Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades; lectores magnéticos u ópticos, máquinas para registro de
-

datos sobre soporte en forma codificada y máquinas para tratamiento o procesamiento de estos datos.

- Teléfonos, incluidos los teléfonos celulares y los de otras redes inalámbricas; los demás aparatos de transmisión o recepción de voz, imagen u otros datos, incluidos los de comunicación en red con o sin cable.
- Micrófonos y sus soportes; altavoces o altoparlantes, incluso montados en sus cajas; auriculares estén o no combinados con micrófono, y juegos o conjuntos constituidos por un micrófono y uno o varios altavoces; amplificadores eléctricos de audiofrecuencia; equipos eléctricos para amplificación de sonido.
- Aparatos emisores de radiodifusión o televisión, incluso con aparato receptor o de grabación o reproducción de sonido incorporado; cámaras de televisión, cámara fotográficas digitales y videocámaras.
- Tractores.
- Automóviles para turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para el transporte de personas incluidos los del tipo familiar y los de carrera.
- Vehículos automóviles para el transporte de mercancías.
- Triciclos, patinetas, coches de pedal y juguetes similares con ruedas; coches y sillas de ruedas para muñecas o muñecos; muñecas o muñecos; los demás juguetes; modelos reducidos y modelos similares, para entretenimiento, incluso animados; rompecabezas de cualquier clase.
- Artículos para juegos de sociedad, incluidos los juegos de motor o mecanismo, billares, mesas especiales para juegos de casino y juegos de bolos automáticos.

Determinar productos con potencial exportable al mercado Brasileiro.

Detectar en **Brasil** demanda de bienes producidos en Santa Fe.

- Trigo.
  - Arroz.
  - Porotos de soja, incluso quebrantados.
  - Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos; preparaciones con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70% en peso, en las que estos aceites constituyan el elemento base; desechos de aceites.
  - Gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos.
  - Alcoholes acíclicos y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados.
  - Ácidos policarboxílicos, sus anhídridos, halogenuros, peróxidos y peroxiácidos; sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados.
  - Compuestos heterocíclicos con heterátomos de nitrógeno exclusivamente.
  - Sangre humana; sangre animal preparada para usos terapéuticos, profilácticos o de diagnóstico; antisueros, demás fracciones de la sangre y productos inmunológicos modificados, incluso obtenidos por proceso biotecnológico; vacunas, toxinas, cultivos de microorganismos y productos similares.
  - Medicamentos constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados o acondicionados para la venta al por menor.
  - Polímeros de cloruro de vinilo o de otras olefinas halogenadas, en formas primarias.
  - Artículos para el transporte o envasado, de plástico; tapones, tapas, capsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico.
-

- Baúles, maletas, maletines, incluidos los de aseo y los porta documentos, portafolios o carteras de mano, cartapacios, fundas y estuches para anteojos, binoculares, cámaras fotográficas o cinematográficas, instrumentos musicales o armas y continentes similares; sacos o bolsas de viaje, sacos o bolsas aislantes para alimentos y bebidas, bolsas de aseo, mochilas, bolsos de mano o carteras, bolsas para la compra, billeteras, portamonedas, petacas, bolsas para tabaco, bolsas para herramientas y para artículos de deporte, estuches para frascos y botellas, estuches para joyas, estuches para orfebrería y continentes similares de cuero natural o regenerado, hojas de plástico, material textil, fibra vulcanizada o cartón, o recubiertos totalmente o en su mayor parte con esas materias o papel.
- Tejidos de hilados de filamentos sintéticos, incluidos los tejidos fabricados con monofilamentos sintéticos.
- Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, laminados en frío, sin chapar ni revestir.
- Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente a los motores de émbolo (pistón) alternativo y motores rotativos, de encendido por chispa (motores de explosión) y motores de émbolo (pistón) de encendido por compresión (motores diesel o semi-diesel).
- Bombas de aire o de vacío, compresores de aire u otros gases y ventiladores; campanas aspirantes para extracción o reciclado, con ventilador incorporado, incluso con filtro.
- Máquinas y aparatos para acondicionamiento de aire que comprendan un ventilador con motor y los dispositivos adecuados para modificar la temperatura y la humedad, aunque no regulen separadamente el grado higrométrico.
- Máquinas y aparatos para imprimir mediante planchas, cilindros y demás elementos impresores; las demás máquinas impresoras, copiadoras y de fax, incluso combinadas entre sí; partes y accesorios.
- Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades; lectores magnéticos u ópticos, máquinas para registro de datos sobre soporte en forma codificada y máquinas para tratamiento o procesamiento de estos datos.
- Máquinas y aparatos de clasificar, cribar, separar, lavar, quebrantar, triturar, pulverizar, mezclar, amasar o sobar tierra, piedra u otra materia mineral sólida; máquinas de aglomerar, formar, moldear combustibles minerales sólidos, pastas cerámicas, cemento, yeso o demás materias minerales en polvo o pasta; máquinas de hacer moldes de arena para fundición.
  
- **Instituciones en Paraguay**
  - ARP – Asociación Rural del Paraguay

La Asociación Rural del Paraguay, es una asociación de bien común sin fines de lucro, constituida por ganaderos y productores agropecuarios.

La ARP apoya de manera integral a sus asociados para la defensa de sus intereses gremiales y la elevación de su nivel económico, social y cultural.

Asimismo apoya, promueve y participa en todo esfuerzo encaminado al desarrollo del país, procurando el mejoramiento de la vida rural en todos sus aspectos y coadyuvando al desarrollo y mejoramiento de la producción agropecuaria, así como el de las industrias complementarias y derivadas.

Funciones y objetivos de la Sociedad Rural del Paraguay:

1. De promoción, apoyo y gestión.
  2. Estimular el espíritu de la agremiación entre los ganaderos y productores rurales.
-

3. Divulgación entre los mismos, de conocimientos y métodos de explotación más eficaces.
4. Propender a la coordinación de actividades económicas del país.
5. Apoyar la formación de cooperativas de productores rurales, y la creación de organismos experimentales de productores agropecuarios.
6. Coadyuvar al desarrollo cualitativo y cuantitativo de la ganadería y demás actividades rurales.
7. Estimulando la actividad de las cabañas de cría de reproductores.
8. Fomentando la creación de estaciones experimentales a nivel público y privado.
9. Promoviendo estudios sobre selección de especies y variedades de pasturas, forrajes, semillas y ganados.
10. Llevando registros técnicos genealógicos, selectivos o de producción.
11. Organizando unidades de asistencia técnica y de apoyo de temas de carácter rural.
12. Estimular la iniciativa privada y la libre competencia, oponiéndose a toda forma o intención de coartarla.
13. Defender el derecho de propiedad privada circunstanciada con la dignidad humana y la libertad, como base indispensable para el desarrollo.
14. Buscar una mejor remuneración del esfuerzo rural.
15. Propiciar la adopción de políticas y medidas de incentivo a las actividades rurales.
16. Gestionar la sanción o modificación de leyes y creación de instituciones que impulsen el desarrollo de la ganadería y la producción agropecuaria.
17. Cooperar con instituciones públicas y privadas vinculadas a la actividad ganadera, agropecuaria y agroindustrial.
18. Defender y propiciar ampliación de mercados agropecuarios y agroindustriales.
19. Organizar exposiciones, ferias y concursos de productos ganaderos, agrícolas, industriales, comerciales y de servicios vinculados al sector.
20. Realizar y participar en Congresos y Conferencias y Reuniones internacionales y nacionales vinculadas al tratamiento de temas relacionados con la entidad.
21. Fomentar la viabilidad y las comunicaciones, creando conciencia de la importancia de las mismas en la población, a través de la formación de comisiones vecinales.
22. Propiciar que en programas de enseñanza escolar de la campaña se implemente el conocimiento de las actividades económicas y del ámbito rural, adaptadas a cada medio nivel.
23. Fomentar un medio ambiente saludable y ecológicamente equilibrado; su preservación, conservación, recomposición y mejoramiento, así como su conciliación con el desarrollo humano integral.

- FEPRINCO – Federación de la Producción, la Industria y el Comercio
-

La Federación de la Producción, la Industria y el Comercio es una organización de carácter privado, sin fines de lucro y con personería jurídica, que agrupa a todos los sectores representativos a nivel de cúpula empresariado paraguayo.

FEPRINCO fue fundada por acuerdo unánime del Primer Congreso de Entidades Económicas del Paraguay, que se reuniera en Asunción entre los días 18 al 21 de abril de 1951, siendo esta la fecha de fundación efectiva y entre otros, con los siguientes fines:

1. Proseguir con la labor que inicia, bajo tan buenos auspicios, el Primer Congreso de Entidades Económicas, bregando porque se conviertan en realidades las recomendaciones aprobadas por el mismo.
2. Promover la realización periódica de posteriores congresos de esta misma naturaleza en el país.
3. Ejercer la defensa de los intereses comunes de las Entidades Federadas.
4. Unificar los puntos de vista de los distintos sectores de las fuerzas activas con el fin de hacer viable, en su justa medida, su participación en la orientación de la economía nacional.
5. Elaborar estadísticas y realizar investigaciones sobre cuestiones económicas, así como encarar y estudiar los problemas de carácter nacional que guarden relación con la economía para plantear y promover la solución de los mismos,
6. Cooperar con las autoridades nacionales en el estudio y la solución de problemas de carácter económico y social.
7. Fomentar el acercamiento y la solidaridad entre las distintas Entidades Económicas Federadas.

Cuenta con 58 socios activos que gozan de todos los derechos y obligaciones que se prevén en los estatutos y sus reglamentos y tienen derechos a que sus representantes tengan voz y voto en el Consejo Representativo y pueden ser designados miembros del Consejo Directivo.

Existen Grupos o sectores especiales. Componen las Subcomisiones entre las cuales se encuentran:

- Política Económica y Presupuesto
  - Política Impositiva
  - Política Laboral
  - Mercosur y Comercio Exterior
  - Geicos
  - Ciencia y Tecnología
  - Relaciones Públicas e Informaciones
  - Gremialismo
  - Pequeñas y Medianas Empresas – Pymes
  - Finanzas
  - Medio Ambiente
-

- Seguridad Social
- Lucha contra el Contrabando
- Planificación Estratégica

FEPRINCO como cúpula Empresarial orienta y coordina las acciones del empresariado nacional, comparte los principios políticos de la Democracia representativa, apoya la economía libre de mercado, el achicamiento y menor intervencionismo del Estado y en consecuencia, la reformulación de empresas públicas con la incorporación del sector privado en la gestión, mediante sociedades mixtas en un estudio caso por caso: brega también por relaciones armónicas entre el capital y el trabajo: así por un relacionamiento libre y productivo, no solo con los países vecinos sino también con el resto del mundo.

- Ejercer la defensa de los intereses comunes de las entidades federadas.
- Unificar los puntos de vista de los distintos sectores de las fuerzas activas con el fin de hacer visible en su justa medida, su participación en la orientación de la economía nacional.
- Elaborar estadísticas y realizar investigaciones sobre cuestiones económicas, así como encarar y estudiar los problemas de carácter nacional que guardan relación con nuestra economía para plantear y promover la solución de los mismos.
- Cooperar con las autoridades en el estudio y solución de los problemas de carácter económico y social.
- Promover la realización periódica de posteriores Congresos de Entidades Económicas del Paraguay.

La Federación de la Producción, la Industria y Comercio tiene representantes ante varios Organismos Estatales y/o mixtos cuyas actuaciones se ciñen a la política de la FEPRINCO y a instrucciones específicas del Consejo Directivo.

Asimismo, es miembro de la Organización Internacional de Empleadores, que representa a los Empleadores en la Organización Internacional del Trabajo. Con ambas Instituciones la FEPRINCO mantiene estrecho relacionamiento y recibe permanente colaboración.

Desde el 23 de Julio de 1992 es miembro de la Asociación de Cooperación Empresarial CEE / América Latina (ACE); como así también forma parte del Grupo Empresario Interregional del Centro Oeste Sudamericano (GEICOS) cuya Secretaría Regional Paraguay la ejerce, y del Foro Consultivo Económico y Social del Mercosur.

La Federación ha realizado diversas actividades con apoyo del Departamento de actividades con los Empleadores de la Oficina Internacional del Trabajo. Como testimonio se cuenta con la publicación del Seminario Nacional de Empleadores – Foro FEPRINCO 95 – que profundizó en los desafíos Económicos y laborales que se le presentan a los empresarios paraguayos y contó con la presencia de destacados expertos internacionales de Argentina, Brasil, Chile, Perú y Uruguay.

Actualmente los temas que más preocupan a la FEPRINCO son la reactivación económica y refuerzo institucional para buscar una mayor visibilidad y presencia en el país.

**Definir Cadenas de Valor Extraterritoriales y Complementarias a las de la Provincia de Santa Fe**

---

## **Actividad 1: Cadenas productivas sectoriales**

A través de la presente actividad se pretende reflejar el perfil productivo de ambos países, a partir de una descripción de sus cadenas de valor a los efectos de establecer en una etapa posterior, vínculos de conexión y/o complementariedad con las cadenas locales.

### **Detectar y caracterizar las cadenas productivas del Mercado Paraguayo**

La Cooperación Alemana al Desarrollo a través de la GTZ (Cooperación Técnica Alemana) inició el apoyo a la implementación de cadenas productivas en el Paraguay a partir del año 1980, época en la cual el término de “cadenas productivas” o “cadenas de valor” era todavía desconocido en el mundo. Por otro lado, hay que reconocer que el enfoque de cadenas se aplica desde que existe la producción de materia prima, su transformación y posterior consumo en un producto elaborado. Lo que pasó fue que el enfoque no fue aplicado con la misma consecuencia y convicción de hoy.

A continuación describiremos **las cadenas productivas en Paraguay**.

- **La cadena alcohol carburante/azúcar orgánico**

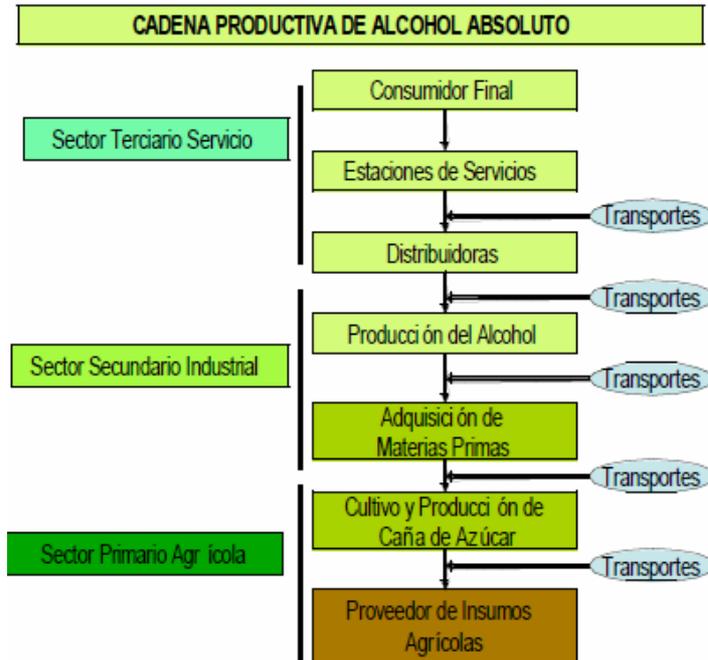
#### *Descripción resumida de la cadena*

Uno de los factores claves del negocio, es asegurar la provisión de la materia prima en cantidad y calidad adecuadas, en la distancia o más cercana posible al ingenio. En ese sentido, la cooperativa - a través de sus socios - estaría asegurando la provisión de materia prima (un 90 % de la producción) a menos de 12 km del sitio seleccionado para la fábrica. En la actualidad se cuenta con 450 hectáreas plantadas de caña de azúcar y con 200 ha certificada como orgánica, pertenecientes a los socios. Además, en la zona se podría obtener 150 hectáreas adicionales, que no son de los socios, pero que podrían disponerse para su industrialización. Por otra parte, la empresa constituida, se encargaría del proceso de producción y de comercialización de los productos.

El Proyecto tiene planeado instalar una fábrica con capacidad de 18.000 litros diarios, y necesitaría en el primer año procesar 36.000 toneladas; en el segundo año 48.000 toneladas y a partir del tercer año, 60.000 toneladas de caña de azúcar. En la zona de influencia, se cuenta con suficiente materia prima en relación al tamaño de la industria que se proyecta montar, atendiendo que existe más de la cantidad mínima necesaria para empezar, y un vez que funcione la fábrica, los socios incrementarían en 1.000 las hectáreas de cultivo.

La cadena productiva de la industria, generará un impacto económico y social muy importante, y la puesta en marcha del Proyecto contribuirá al ingreso de divisas, la sustitución de importaciones en adquisición de combustible; creación de fuentes de empleo (60 directos y unos 400 indirectos); a la reactivación de la actividad comercial, industrial y de servicios en la ciudad de Fulgencio Yegros y alrededores. Al mismo tiempo, posibilitará aumentar la eficiencia productiva y una mejor utilización de las materias primas, mano de obra de los socios agricultores y de los recursos financieros.

---



#### Características técnicas de la primera etapa

Para producir 18.000 litros de anhídrido, la Planta Industrial es diseñada con una capacidad total de procesamiento de materia prima de 12.5 t/h, es decir aproximadamente 300 t/día. Los componentes principales son:

Superficie de caña de azúcar: 1.000 hectáreas  
 Caña estimada por hectárea: 60 t  
 Total caña a moler: 60.000 t  
 Alcohol absoluto por tonelada de caña: 70 lts/t  
 Capacidad de la molienda: 300 t/día  
 Tiempo aprovechado: 85 %  
 Caña a moler:  $300 \times 0,85 = 255$  t/día.  
 Tiempo estimado de molienda: 239 días  
 Alcohol a elaborar:  $70 \times 255 = 17.850$  lts/ día  
 Alcohol absoluto a elaborar: 4.200.000 lts.

#### Características técnicas de la segunda fase

El crecimiento de la industria consiste en ofrecer otro producto derivado de la industrialización de la caña de azúcar: *el azúcar orgánico*.

El azúcar orgánico es el cristalizado amorfo de sacarosa, azúcares invertidos, sales minerales y aminoácidos, de color marrón, con 1 % a 0,5 % de humedad, obtenido de la caña de azúcar cultivada según padrones establecidos internacionalmente para productos que no agredan a la naturaleza.

El principal requisito para elaborar este producto es contar con la materia prima certificada como orgánica. Al respecto, los socios de la Cooperativa Agroindustrial Yegros Ltda., socio accionista de la Industrial Yegros S.A. se encuentra en proceso de aumento de la producción de la caña de azúcar orgánica, emprendimiento que se inició en el año 2004 con el apoyo de la Cooperación Técnica Alemana, GTZ.

Actualmente, se hallan registradas para su certificación orgánica unas 900 ha de finca, para los mercados de Estados Unidos (NOP) y Europa (EEC) otorgada por la certificadora suiza IMO Control.

A la fecha, la producción de materia prima orgánica es de 300 hectáreas, con proyección de 1000 hectáreas en un periodo de tres años.

Las características generales de la industria considerando la relación: materia prima y producción de alcohol absoluto y azúcar orgánico, son las siguientes:

Superficie de caña de azúcar: 1.000 hectáreas

Caña estimada por hectárea: 60 t

Total caña a moler: 60.000 t

Capacidad de la molienda: 300 t/día

Tiempo aprovechado: 85 %

Caña a moler:  $300 \times 0,85 = 255$  t/día

Tiempo estimado de cosecha: 239 días

Azúcar orgánico a elaborar: 3.000 t

Alcohol absoluto a elaborar: 2.667.000 litros

#### *Ventajas, fortalezas y obstáculos de la cadena productiva*

##### Ventajas:

- La caña dulce es un rubro fácil de manejar y tradicional
- Es prácticamente apta para la mayoría de las tierras agrícolas del país salvo las muy frías sujetas a heladas.
- Ocupa gran cantidad de mano de obra
- El alcohol es un producto renovable por tanto sustentable.
- No contamina el ambiente y ahorra divisas al país.

##### Fortalezas:

- Existe un mercado insatisfecho de los alcoholes
- Existe una capacidad de procesamiento superior a la disponibilidad de materia prima.
- Menor precio para el consumidor

##### Obstáculos:

- No existe financiamiento suficiente tanto para la materia prima como la industria
- No existe suficiente materia prima para cubrir las necesidades del país de azúcar y alcohol simultáneamente
- La base de parque automotor muy importante con consumos de naftas y gas oil

#### *Tipos de alcoholes y su utilización*

Alcohol Absoluto. Utilizado para mezcla con las naftas.

Alcohol carburante. Utilizado en los vehículos con motor alcoholero o flex fuel

Alcohol Rectificado. Utilizado en la industria farmacéutica, perfumería y de uso medicinal en el hogar.

Alcohol de quemar. Representa una degradación los alcoholes carburantes.

Aguardientes. Caña paraguaya, ron, caña blanca y otros aguardientes.

#### *Consumo final y potencial de mercado*

El mercado mundial del alcohol combustible tiene cada vez más aceptación, porque hay una mayor apertura de los países europeos y asiáticos en utilizar el alcohol como combustible, cambiando el perfil del mercado mundial del producto, con una oferta global de 34 mil millones de litros anuales; pero que es todavía incipiente en relación a las necesidades mundiales del carburante vegetal. Por ejemplo, sólo Japón, en breve, proyecta demandar 6 mil millones de litros al año. Por otra parte, los programas de

---

producción de biodiesel está ganando fuerza en Europa; la Comisión Europea estableció un porcentual de mezcla de combustible renovable con gasolina, de 2% a partir del 2005 hasta el 5,75% en el 2010, pudiéndose aumentar a medida en que los países avancen en la producción.

También y recientemente la, los Estados Unidos ha dado un impulso importante a la producción y consumo de etanol, con vistas a ir sustituyendo en el gran mercado local americano el uso de los carburantes fósiles.

En el MERCOSUR, Brasil - mercado que representa más del 60% de las exportaciones paraguayas - ha autorizado la mezcla del alcohol con nafta hasta el 26% a partir del año pasado. Esta medida presionaría sobre la oferta existente en el país, y probablemente aumentaría el déficit de la oferta actual, atendiendo a que más 16 mil millones de litros anuales se necesitan para más de 5 millones de automóviles al año, que funcionan en el Brasil con etanol como resultado del Programa. Algunos de los ingenios azucareros instalados en el país, están proyectando producir para el mercado brasileiro, debido a los precios atractivos que se pagan.

La demanda potencial del alcohol en Paraguay está directamente relacionada al consumo de combustible - especialmente la nafta - y en los últimos años se mantiene relativamente estable. El mercado del alcohol absoluto tiene actualmente un déficit elevado en la oferta, pues la demanda potencial se estima en más de 55 millones de litros anuales; mientras que la oferta es de 26 millones anuales, con perspectivas de incrementarse a 80 millones en los próximos años.

El gobierno, a través del Ministerio de Industria y Comercio, por decreto y resolución establece en 18 % y 24 %, los porcentajes de mezcla del alcohol absoluto con las gasolinas. Esta medida progresivamente incrementará el déficit actual de la oferta del alcohol absoluto a mediano plazo. Por otra parte, en Brasil, la mayoría de la nueva flota de vehículos que esta en circulación, utiliza este tipo de combustible.

#### *Empresas líderes de la cadena*

La Cooperativa Agroindustrial Yegros Ltda., constituida en la localidad de Fulgencio Yegros, Departamento de Caazapá, Paraguay, a los diez días del mes de marzo del año 1974; tiene entre sus objetivos el establecimiento de fábricas para la transformación de materia prima en productos elaborados, de manera a dar mayor valor agregado a sus productos. Cuenta de 180 socios, de los cuales 90 son socios rurales. Emplea un gerente, una secretaria, un especialista en caña de azúcar y certificación orgánica y dos encargados de la fábrica de caña.

La Cooperativa opera una pequeña fábrica de caña, de sistema de producción tradicional, donde se procesa la caña dulce que producen los 90 socios rurales de la cooperativa. Esta caña es vendida a las empresas fraccionadoras y distribuidoras que hacen la terminación para venta al público. El sistema de procesamiento industrial de la cooperativa es artesanal y anticuado, lo que no permite obtener un rendimiento mayor a 140 kg de miel por tonelada de la caña de azúcar que sale del campo. Este rendimiento equivale a solo el 55% de eficiencia; por otra parte, la destilería necesita 2 kg de miel para hacer un litro de caña fuerte; esto le impide a la Cooperativa obtener mayor competitividad de la producción.

El mercado de la caña fuerte es muy competitivo, y la baja eficiencia de los pequeños trapiches de los socios no le permite tener un volumen adecuado de producción y obtener costos razonablemente competitivos, de manera a dejar un margen suficiente de ganancia a los socios de la organización. Con la intención de revertir la situación actual del negocio, y atendiendo al excelente mercado del alcohol y azúcar orgánica, la Cooperativa esta realizando el esfuerzo necesario para instalar una usina productora de alcohol absoluto, en función al potencial actual y futuro de producción de la materia prima, en la primera etapa; y azúcar orgánica, en la segunda etapa del proyecto.

Pero la instalación de una fábrica eficiente y competitiva, necesita de una inversión elevada al inicio y la Cooperativa necesita asociarse, de manera a completar el

---

requerimiento de capital inicial. En ese sentido, como medio a facilitar la incorporación de capitalistas, la Cooperativa ha constituido una empresa de sociedad anónima, donde la Institución participa como accionista. La empresa así constituida, tiene su propia autoridad - independiente a la Cooperativa - teniendo esta su representante en el Directorio de la misma. La Cooperación Técnica Alemana, GTZ, en el marco del Programa "Buen Gobierno a Nivel Descentral y Reducción de la Pobreza" y su componente, "Desarrollo Económico Regional Local", está asesorando técnicamente a la Cooperativa en el diseño e implementación del Proyecto agroindustrial. Además, ha realizado el estudio de factibilidad económica y financiera.

- **Cadena de Azúcar Orgánico**

*Descripción resumida de la cadena*

AZPA promueve el cultivo de caña de azúcar orgánica en 1.059 fincas de productores individuales y en dos asociaciones de agricultores en un total de 9.000 ha. Además, cuenta con 500 ha de cultivo propio. Sin embargo, a raíz de los bajos rendimientos de la caña de azúcar producido orgánicamente (sin el uso de agroquímicos) por los pequeños y medianos agricultores, este rubro de producción limpia pierde espacio a favor de grandes productores. Los bajos rendimientos, a causa de los escasos conocimientos en la temática de la agricultura de conservación inciden en la competitividad del rubro.

Recientemente AZPA inició un proyecto de Cooperación Pública Privada (Proyecto PPP) con la GTZ que apunta a un mejoramiento de la competitividad de 700 pequeñas fincas agrícolas con menos de 30 ha en los Departamentos de Guairá, Caazapá, Caaguazú, Paraguairí y Cordillera, mediante el desarrollo y la transferencia de tecnología apropiada. Prevé un mejoramiento del 30% del rendimiento de la caña de azúcar orgánica y del 15 % de cultivos tradicionales de los pequeños productores (mandioca y maíz). Además, se espera la incorporación de otros cultivos orgánicos, tales como algodón y soja, transformando a los 700 pequeños productores en un eslabón fuerte y estable de la cadena de azúcar orgánica y, en cooperación con la empresa S.A. Arasy Orgánica, de algodón orgánico.

*Consumo final y potencial del mercado*

El factor de mayor limitación para aumentar la producción de azúcar orgánica lo representa el bajo volumen de la producción de la materia prima. La capacidad industrial instalada, permite la transformación de una cantidad de caña de azúcar orgánica mucho mayor. El mercado de azúcar orgánico en los Estados Unidos, Asia y Europa es creciente. Mercados actuales son EE.UU, Unión Europea, Singapur y Nueva Zelanda.

*Empresas líderes de la cadena*

En el Paraguay existen varias cadenas de azúcar orgánico establecidas, siendo algunas del índole industrial y otras artesanales. La cadena industrial de mayor volumen de transformación y comercialización, es liderada por la Empresa Azucarera Paraguaya S.A. (AZPA), ubicada en la localidad de Tepicuary, Departamento de Guairá. AZPA se inició en el año 1910 con la producción de azúcar tradicional. Recién en el año 1999 comenzó la producción de azúcar orgánica con 311 pequeños y medianos productores, moliendo 21.000 toneladas de caña orgánica certificada. Actualmente, la molienda alcanza 300.000 t de caña orgánica, siendo el rendimiento industrial del 10 % (30.000 t). AZPA cuenta con 550 empleados permanentes y con un promedio de 800 jornaleros contratados para trabajos de campo.

- **Cadena de algodón/textil/confecciones**

---

El algodón ha sido desde hace mucho tiempo un cultivo tradicional de Paraguay, de gran peso en las exportaciones nacionales; sin embargo, ha registrado un desempeño desfavorable en los últimos años, de representar el 9% de las exportaciones totales del año 2000, en el año 2007 representó el 1,7%. Los factores climáticos, ataques de plagas y fluctuaciones en los precios internacionales repercutieron en la producción y rendimientos nacionales. Por otro lado, se debe señalar que se trata de un rubro con impacto social y económico, debido a la mano de obra que emplea (principalmente pequeños agricultores) y en donde no se obtienen beneficios que compensen las ayudas que provee el gobierno en forma de subsidios e insumos.

Por su parte, la Producción de textil y prendas de vestir es también un subsector importante en la economía nacional. En el año 2007 representó el 16,8% del PIB industrial (2,13% del PIB nacional). Además, entre los años 2000 y 2007, las exportaciones de textiles y confecciones de algodón pasaron de US\$ 30,1 millones a US\$ 37,8 millones, que constituye un crecimiento del 3,3% anual. En este sentido, entre 2000 y 2006 Paraguay ha mantenido su participación en las exportaciones de confecciones de algodón del MERCOSUR, representando el 6% de los envíos del bloque. Una política orientada al fomento de una mayor industrialización de la producción nacional de algodón permitirá obtener un mayor dinamismo de los estadios de textiles y confecciones, que redundarán en un mayor empleo e ingresos por exportaciones.

#### *Descripción resumida de la cadena*

La cadena algodón/textil/confección orgánica se encuentra todavía incipiente en el país. Comenzó en el año 2003 con una producción piloto de 9 toneladas de fibra de algodón orgánico, transformadas (a través de servicios tercerizados supervisados) en el mismo año en hilo y tejido circular, empezando también por pruebas de confecciones. En el año 2004, se aumentó la producción de fibra a 40 toneladas, que se convirtió todo en un stock de hilos y tejidos industriales, esperando un mayor desarrollo de parte de la confección. En el año 2005 disminuyó la producción de fibras a 34 toneladas, de las cuales 25 toneladas fueron vendidas como fibra. Las confecciones (prendas de vestir) empezaron en este año a consolidarse más, tanto en producción como en ventas. En el año 2006, con el apoyo de la GTZ, se generaron las bases para la producción de algodón orgánico en 400 fincas georeferenciadas y certificadas, acopiando y desmontando 100 toneladas de algodón en rama. Se adquirieron telares artesanales y se realizaron pruebas de tejidos (colchas, abrigo) y capacitaciones en manejo de telares. Además, se desarrollaron prototipos de confecciones casuales tanto para damas como caballeros y se ha desarrollado una red de proveedores de productos y servicios (identificación y capacitación de bordadoras y confeccionistas). A partir del 2007, la Empresa inicia un segundo proyecto de Cooperación Pública Privada con la Cooperación Alemana, que apunta a un incremento de la producción de fibra de algodón orgánico a 100 toneladas por año y a la continuación del desarrollo de productos textiles finales adaptados al requerimiento del mercado interno y externo. Al final del Proyecto de tres años de duración, se espera la elaboración de 40.000 unidades de productos finales, proporcionando empleo a 300 artesanas bordadoras durante siete meses al año. El Proyecto de Arasy apunta a una economía de escala y comercio justo. Se potencializa la Empresa Arasy Orgánica como líder de la cadena ("chain leader") y eslabón exportador; además califica productores primarios, industrias manufacturas y asociaciones de artesanas en producción y calidad.

#### *Consumo final y potencial de mercado*

Durante los últimos cuatro años, las ventas de productos de algodón orgánico se han incrementado en alrededor de 35 % anualmente, lo que representa una variación de

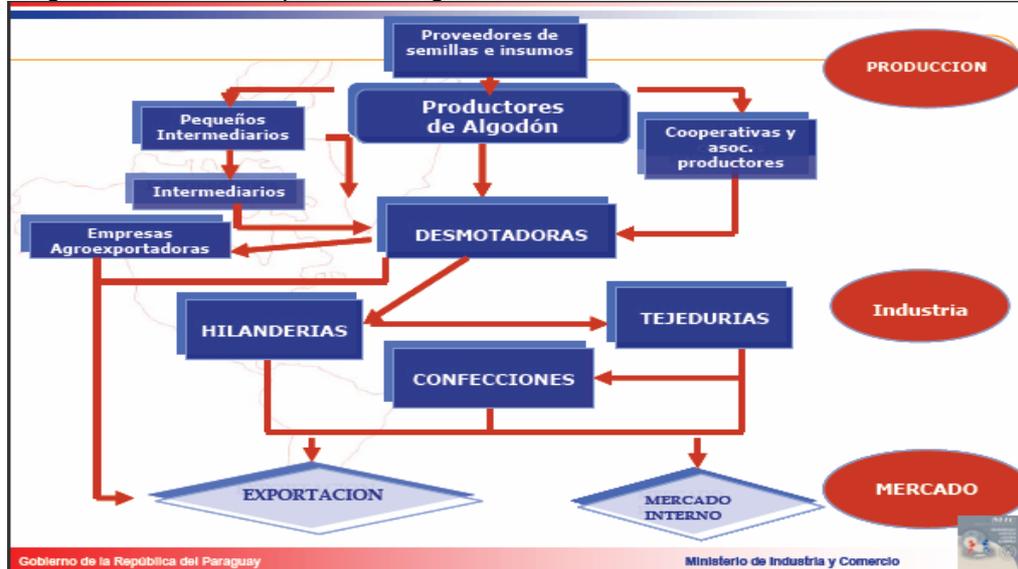
---

USD 245 millones en el 2001 a USD 583 millones en el 2005. En Estados Unidos, el incremento ha sido de 55 % al año. Según datos de Organic Exchange, para finales del 2008, se proyectan ventas por valor de USD 2,6 billones, lo que refleja 116 % de crecimiento promedio anual. Otros datos de interés son los siguientes:

- Los principales productos finales son: prendas de vestir (bebé/niños/adultos), ropa interior, productos para el hogar (sábanas, mantelería, toallas, etc), artículos para el cuidado personal (cotonetes, algodón para limpieza, pañales, tampones y otros).
- Las cinco marcas que mayor cantidad de fibra consumen (de mayor a menor), son: Nike (USA), Coop Switzerland, Patagonia (USA), Otto (Germany) y Sam`s Club/Walt-mart (USA). Adicionalmente existen alrededor de 30 empresas más con un programa de crecimiento importante en el sector.
- El número de nuevas marcas y tiendas minoristas en Europa, USA y Asia llegaba a más de 1200 empresas a finales del 2005.
- El mercado consumidor cuenta con la UE como el principal con un 88 %; seguido de E.E.U.U. con 21 %; Japón 2 %; India, Egipto y Sudáfrica representan mercados emergentes con un 1%, en crecimiento.

Arasy Orgánica S.A. comercializa el algodón orgánico tanto en forma de fibras como hilos, tejidos y productos finales. Entre los clientes de prendas terminadas (remeras, camisas) se encuentran El Puente, de Alemania [www.el-puente.de](http://www.el-puente.de) y T-Scrivo de Italia

*Diagrama de la cadena productiva algodón – textil – confección*



*Estado de Situación:*

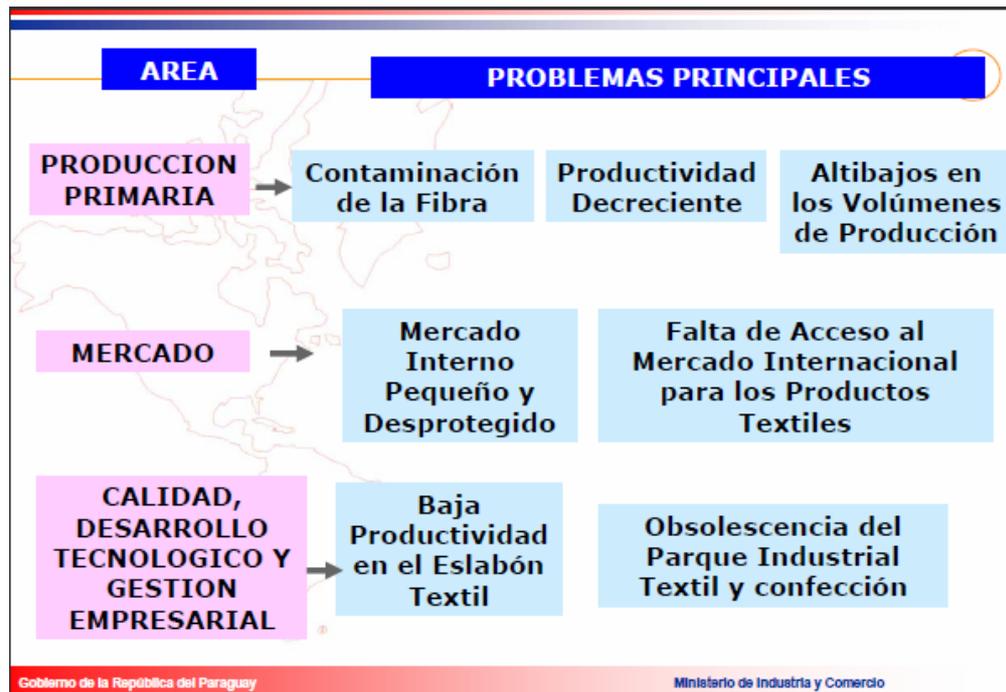
Industrias de los sectores algodón-textil 44  
 Industrias Asociadas a la Cámara Algodonera del Paraguay 13  
 Industrias Asociadas a la Cámara Textil 6  
 Industrias Ocupación de mano de obra directa en la producción agrícola: 447.000 personas (estimación 2003/4)

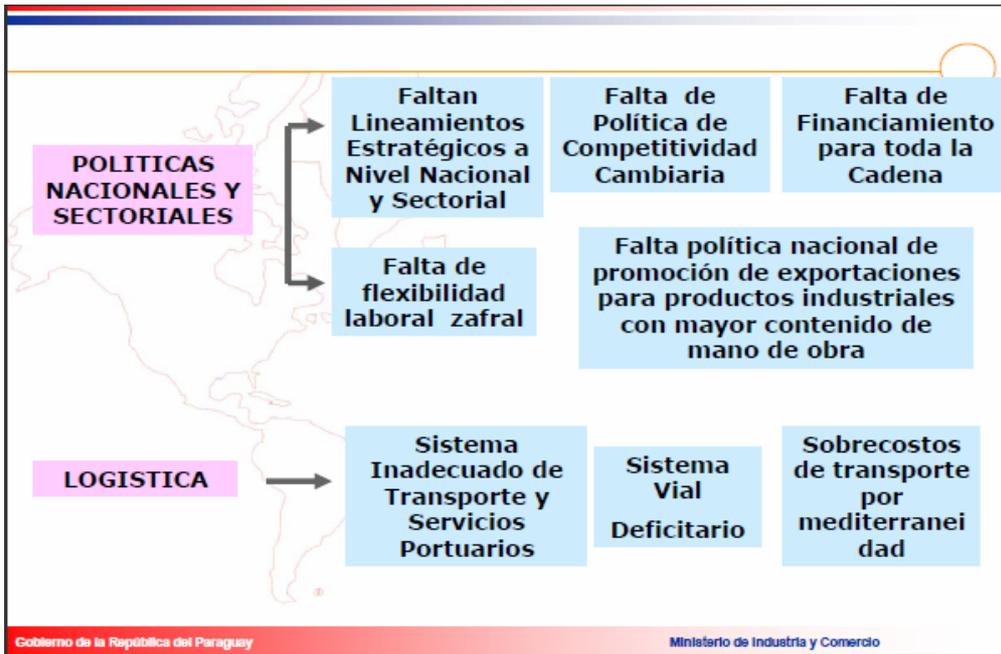
Ocupación de mano de obra directa en las industrias del sector (estimación)  
 Algodón-Textil: 2.600 personas (campaña 2003/4)  
 Confecciones: 26.000 personas (AIC)  
 Artesanía textil: 10.000 personas aprox.  
 Industrias confeccionistas  
 21 o más máquinas = 100 empresas  
 6 a 20 máquinas = 800 empresas

Menos de 5 máquinas = 1560 microempresas  
 Asociadas a la Asociación Industrial de Confeccionistas 95 empresas

*Productos de la cadena:*

Algodón en rama  
 Algodón desmotado  
 Hilados open-end  
 Hilados de anillo, cardados y peinados  
 Tejidos crudos  
 Tejidos acabados  
 Confecciones

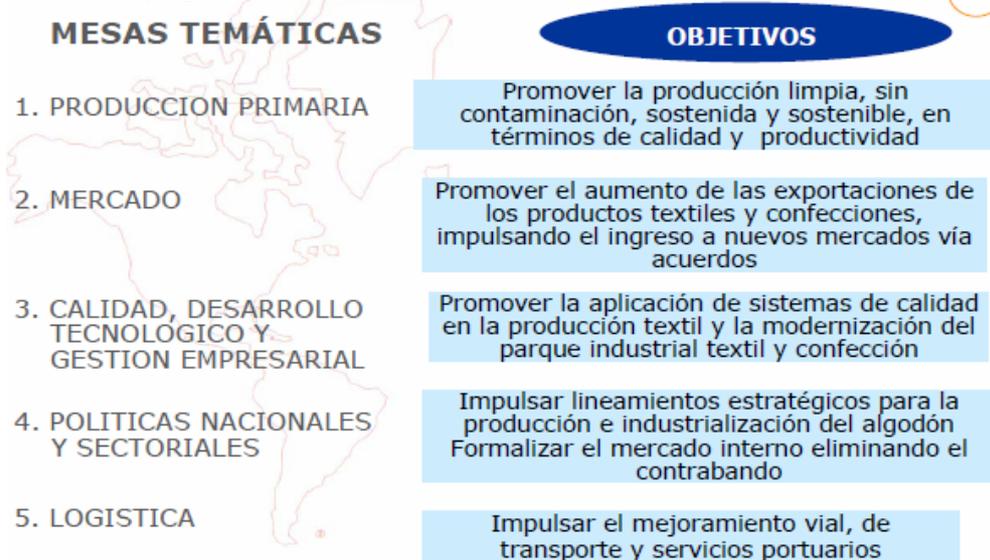




### Empresas líderes de la cadena

Líder de la cadena es la Empresa S.A. Arasy Orgánica, que tuvo sus comienzos en el año 2001 y que tiene como misión: “el desarrollo, cultivo, procesamiento y comercialización de productos agroindustriales naturales y orgánicos, en asociación con pequeños productores del Paraguay”. Provee asistencia técnica integral y servicios de crédito y realiza la compra de la producción. Aparte de algodón orgánico, comercializa sésamo, soja orgánica y otros. La Empresa está estructurada en cuatro departamentos (producción, textil, comercialización y garantía de calidad). Emplea permanentemente alrededor de 100 personas, y en época de cosecha adicionalmente 150 jornaleros.

### Propuestas y agenda de competitividad:



### Propuestas de los actores de la cadena:

### Del sector productivo primario

Lineamientos estratégicos para la producción de algodón:

- Declarar de Interés Nacional la propuesta de la Cadena Algodón-Textil-Confección
- Incrementar la productividad (apoyo financiero y tecnológico al productor)
- Erradicar la contaminación del algodón (ley nacional de uso obligatorio de bolsas de algodón para recolección y transporte)
- Propiciar una normativa para el uso de bolsas de papel para fertilizantes y de algodón o papel para productos alimenticios.

### Del sector textil – confección

Lineamientos estratégicos para la industrialización del algodón:

MIC-MRE: Impulsar el acceso a nuevos mercados para los productos textiles vía acuerdos comerciales y de integración y complementación industrial.

MIC-MRE: obtención de salvaguardas de protección contra el dumping chino.

BCP: Adoptar una política cambiaria competitiva.

MIC-MH: Impulsar políticas de incentivos fiscales y de financiamiento para la modernización del sector textil.

DNA/Fiscalía: Combate al contrabando en todas sus formas y aplicación de sanciones.

*Prioridades:*

- Erradicar la contaminación
- Aumentar la Productividad
- Competitividad cambiaria
- Combate al contrabando en todas sus formas
- Acuerdos comerciales internacionales

*Comercio Exterior:*

Paraguay es el séptimo país más competitivo en la exportación de algodón. Estados Unidos,

Australia y Grecia son los exportadores más competitivos según el ICE1. Según se observa en la tabla a continuación, se puede corroborar una importante diferencia entre estos países mencionados y el resto de los países exportadores. En América Latina, se destacan Paraguay en la séptima posición y Brasil en la vigésima posición del ranking.

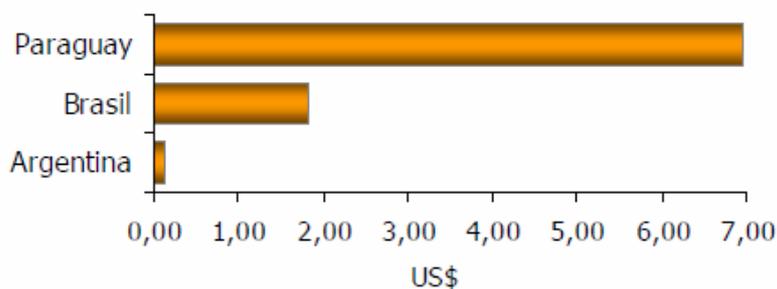
Ranking	Mercado	ICE
1	Estados Unidos	0,708
2	Australia	0,582
3	Grecia	0,544
4	Kasajastán	0,178
5	India	0,162
6	Siria	0,155
<b>7</b>	<b>Paraguay</b>	<b>0,098</b>
8	Kigystán	0,097
9	Costa de marfil	0,095
10	Camerún	0,095

Fuente: UN Comtrade.

Paraguay es el país de mayor capacidad exportadora del MERCOSUR y el octavo a nivel mundial. En el año 2006, Australia obtuvo los mayores niveles de exportación per cápita, con un valor de US\$ 37,29, seguida de Grecia con US\$ 37,26.

En el bloque de MERCOSUR, se destacan Paraguay con US\$ 6,9 per cápita (octava posición a nivel mundial) y Brasil con US\$ 1,8 per cápita. Argentina y Uruguay poseen una capacidad exportadora poco significativa.

### Exportaciones de algodón per cápita, 2006



Fuente: UN Comtrade.

Cinco países concentran más del 80% de las exportaciones mundiales de algodón. En el año

2006, los principales exportadores de algodón fueron: Estados Unidos, India y Australia con el 50,1%, 14,6% y 8,3% de participación, respectivamente. Otros productores importantes son Grecia y Brasil. A Paraguay correspondió el 0,5% de las exportaciones mundiales.

#### Textiles de algodón

Paraguay ocupa el puesto sesenta en el ranking de exportadores competitivos de textiles de algodón. Italia y China son los países más competitivos en la exportación de textiles de algodón. En el MERCOSUR, Brasil que ocupa el puesto cuarenta y uno es el más competitivo, seguido de Paraguay en el puesto sesenta del ranking.

Ranking	Mercado	ICE
1	Italia	0,609
2	China	0,554
3	Bélgica	0,537
4	China (Hong Kong)	0,418
5	Bahrein	0,397
6	Pakistán	0,372
7	Suiza	0,298
8	Eslovenia	0,292
9	Austria	0,289
10	China (Taiwán)	0,265
<b>60</b>	<b>Paraguay</b>	<b>0,012</b>

Fuente: UN Comtrade.

China y Pakistán concentran cerca del 40% de las exportaciones mundiales de textiles de algodón.

A pesar de solo concentrar el 1% de las exportaciones mundiales, Brasil se destaca como mayor exportador del MERCOSUR, seguido de Argentina (0,06% de participación).

Paraguay realizó el 0,03% de las exportaciones mundiales de este sector.

#### *Confecciones de algodón*

Paraguay no se destaca como exportador competitivo en la exportación de confecciones de algodón. Macao, China y Hong Kong son los exportadores más competitivos según el ICE.

En el bloque del MERCOSUR, si bien no se destaca a nivel mundial, Brasil es el país más competitivo, ocupando el puesto cincuenta y nueve del ranking. Por su parte, Paraguay ocupa la posición setenta y seis.

#### *Principales mercados atractivos*

##### Algodón

China, Turquía e Indonesia son los principales mercados atractivos para el algodón.

Según el

IDI2, China es el principal mercado atractivo del algodón. Otros compradores importantes son Turquía e Indonesia.

Ranking	Mercado	IDI
1	China	0,863
2	Turquía	0,247
3	Indonesia	0,350
4	Tailandia	0,262
5	México	0,119
6	Pakistán	0,370
7	China (Taiwán)	0,261
8	Corea del Sur	0,038
9	Rusia	0,251
10	Japón	0,038

Fuente: UN Comtrade.

##### Textiles de algodón

Dos de los principales mercados atractivos de los textiles de algodón constituyen puertos de redistribución de China. China (Hong Kong) Y China (Macao) figuran entre los principales mercados atractivos de textiles de algodón según el IDI. También se destaca Rumania, que actúa como mercado al cual se dirige este producto para su transformación en textiles de algodón y posterior reexportación a otros países.

Ranking	Mercado	IDI
1	China (Hong Kong)	0,948
2	Rumania	0,387
3	Macao	0,343
4	Marruecos	0,291
5	Eslovaquia	0,282
6	Polonia	0,260
7	Filipinas	0,202
8	Bulgaria	0,178
9	Portugal	0,070
10	Malasia	0,048
11	Reino Unido	0,036
12	Colombia	0,034
13	Ucrania	0,008

Fuente: UN Comtrade.

Las importaciones de textiles de algodón se encuentran menos concentradas que en el estadio del algodón. Los trece mercados atractivos realizan el 34% de las importaciones mundiales. Los principales importadores de este estadio son: China (Hong Kong) con el 17,3% de las importaciones, China (10% del total), Italia (6,1%) y Estados Unidos con el 5,8%. Otros importadores relevantes son: Alemania, Corea del Sur y México.

#### Confecciones de algodón

Estados Unidos, Holanda y España son los principales mercados atractivos para las confecciones de algodón. Según el IDI, Estados Unidos es el principal mercado atractivo para las confecciones de algodón. Otros mercados son Holanda, España y Alemania.

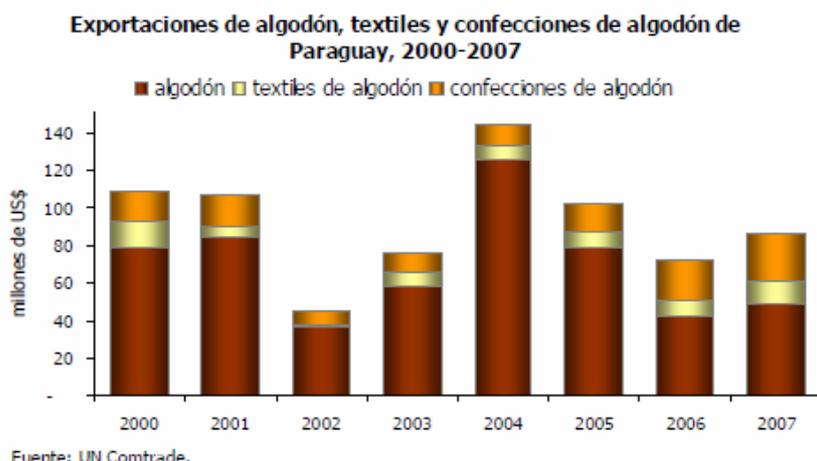
Ranking	Mercado	IDI
1	Estados Unidos	0,9619
2	Holanda	0,3661
3	España	0,3624
4	Alemania	0,3580
5	Dinamarca	0,2950
6	China (Hong Kong)	0,2819
7	Suecia	0,2435
8	Reino Unido	0,2405
9	Canadá	0,2362
10	Italia	0,2315
11	Francia	0,2253
12	Bélgica	0,2114
13	Australia	0,1548
14	Grecia	0,1528
15	Japón	0,1355
16	Singapur	0,1179
17	Austria	0,1153
18	Irlanda	0,1087
19	Corea del Sur	0,1025
20	Noruega	0,0624
21	Suiza	0,0496

Fuente: UN Comtrade.

#### Sector Exportador Paraguayo de Algodón, Textiles y Confecciones de Algodón

Pese a que el estadio de algodón posee la mayor participación en las exportaciones nacionales del sector ATC, esta ha presentado un continuo descenso en los últimos años. En el año 2007, las exportaciones en concepto de la cadena de algodón, textiles de algodón y confecciones de algodón de Paraguay alcanzaron cerca de US\$ 86,5 millones, siendo el algodón el estadio de mayor preponderancia. Sin embargo, se destaca el descenso de su participación de las exportaciones, que de representar el 72,3% de las exportaciones de los tres estadios en el año 2000, en el año 2007 representó el 56,2%.

Por otro lado, en el año 2007, los estadios de textiles de algodón y confecciones de algodón, representaron el 14% y 29,8% del total, respectivamente.



Argentina y Brasil son los principales mercados de destino de algodón, textiles de algodón y confecciones de algodón de Paraguay.

Los principales mercados de destino del algodón en el año 2007 fueron: Brasil y Argentina con el 60,8% y 20,3% de las exportaciones, respectivamente. Otros compradores de menor participación fueron: Vietnam, Uruguay y Chile.

Las exportaciones de textiles de algodón durante el periodo 2000-2007, presentaron un leve descenso del 1,4% anual.

Brasil y Argentina concentraron conjuntamente el 94% de las exportaciones de este estadio, siendo otros mercados de menor participación Bolivia y Chile.

El estadio de confecciones de algodón fue el único con crecimiento positivo en las exportaciones.

El estadio de confecciones de algodón registró un crecimiento del 6,3% anual durante los últimos siete años. De la misma manera que en los anteriores estadios, Brasil y Argentina se constituyen en los principales compradores. Otros mercados de menor participación fueron: Uruguay, Chile y Venezuela.

A modo de conclusión, podemos decir que, En los últimos años, el sector algodonero nacional mostró un desempeño desfavorable. Las ayudas provistas por el gobierno no fueron acompañadas de mayor tecnología, capacitación de los agricultores y un control efectivo en las plantaciones.

Además, no existió un control apropiado de los subsidios otorgados, y de la distribución y administración de los insumos.

La corrección de las deficiencias mencionadas en el punto anterior, acompañadas con la implementación de un sistema rotativo de plantación, que incorpore nuevos rubros de producción, permitiría alcanzar mejores resultados económicos para el agricultor así como un verdadero impacto positivo de la ayuda proporcionada por el gobierno.

Por otro lado, Paraguay debe incentivar la industrialización del algodón, aumentando así la participación de los estadios de textiles y confecciones de algodón con mayor valor agregado que a la vez permitiría generar mayor empleo e ingresos por exportaciones.

*Aranceles aplicados a las importaciones desde Paraguay por los principales mercados atractivos*

Textiles de algodón

Los tres productos más exportados dentro del estadio de textiles del algodón por Paraguay en el año 2007 representaron el 55,3% de las exportaciones nacionales del mencionado estadio.

A continuación se presentan los aranceles advalorem equivalentes aplicados a estos productos en los distintos mercados atractivos.

	Partidas arancelarias		
	520522	520523	520932
Bulgaria	3,2%	3,2%	6,4%
Colombia	6,5%	6,5%	8,6%
China (Hong Kong)	5,0%	5,0%	10,0%
Eslovaquia	3,2%	3,2%	6,4%
Filipinas	7,0%	7,0%	10,0%
Macao	0,0%	0,0%	0,0%
Malasia	10,0%	10,0%	30,0%
Marruecos	20,0%	20,0%	6,4%
Polonia	3,2%	3,2%	6,4%
Portugal	3,2%	3,2%	6,4%
Reino Unido	3,2%	3,2%	6,4%
Rumania	3,2%	3,2%	6,4%
Ucrania	2,1%	2,1%	5,0%

Fuente: International Trade Centre.

Observaciones:

Partida 520522: Hilados de algodón de fibras peinadas.

De título inferior a 714,29 decitex pero superior o igual a 232,56 decitex (superior al número métrico 14 pero inferior o igual al número métrico 43)

Partida 520323: Hilados de algodón de fibras peinadas.

De título inferior a 232,56 decitex pero superior o igual a 192,31 decitex (superior al número métrico 43 pero inferior o igual al número métrico 52)

Partida 520932: Tejidos con 85% de algodón teñidos.

De ligamento sarga, incluido el cruzado, de curso inferior o igual a 4

Confecciones de algodón

Los tres productos más exportados por Paraguay en el año 2007 dentro del estadio de confecciones de algodón representaron el 80,7% de las exportaciones nacionales del mencionado estadio. Los distintos aranceles advalorem equivalentes aplicados en los mercados atractivos a las importaciones desde Paraguay se presentan a continuación.

	Partidas arancelarias		
	620342	620462	630231
Alemania	9,6%	9,6%	9,6%
Australia	17,5%	17,5%	17,5%
Austria	9,6%	9,6%	9,6%
Bélgica	9,6%	9,6%	9,6%
Canadá	17,0%	17,0%	17,0%
Corea del Sur	13,0%	13,0%	13,0%
China (Hong Kong)	0,0%	0,0%	0,0%
Dinamarca	9,6%	9,6%	9,6%
España	9,6%	9,6%	9,6%
Estados Unidos	9,0%	8,2%	10,8%
Francia	9,6%	9,6%	9,6%
Grecia	9,6%	9,6%	9,6%
Holanda	9,6%	9,6%	9,6%
Irlanda	9,6%	9,6%	9,6%
Italia	9,6%	9,6%	9,6%
Japón	9,6%	9,6%	3,6%
Noruega	0,0%	0,0%	13,7%
Reino Unido	9,6%	9,6%	9,6%
Singapur	0,0%	0,0%	0,0%
Suecia	9,6%	9,6%	9,6%
Suiza	2,1%	2,6%	4,2%

Fuente: International Trade Centre.

Observaciones:

Partida 620342: Pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts, para hombres o niños. De algodón.

Partida 620462: Pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts, para mujeres o niñas. De algodón.

Partida 630231: Las demás ropas de cama. De algodón.

- **La cadena de la seda**

*Descripción resumida de la cadena*

La Empresa Seda y Fibras produce capullos de seda en su propia finca con tecnología de punta, y fomentando la producción con familias campesinas, principalmente en los Departamentos de Itapúa, Alto Paraná, y Caazapá, desde 1988. Transforma los capullos de seda en hilos de seda torcida, en la planta industrial hilandera de Hernandarias, que opera desde el año 1994 con máquinas de la más alta tecnología.

La planta de Hernandarias produce y exporta el 100 % de su producción, inclusive desechos y subproductos, abasteciéndose de materia prima en gran parte del exterior (capullos de seda y seda cruda), para su procesamiento y posterior exportación, debido a que la producción del país es insuficiente para cubrir la demanda de materia prima requerida por la Empresa.

La capacidad de la planta industrial - para la absorción de la materia prima producida por los sericultores - llega a las 2.000 toneladas de capullo fresco por año. La producción interna de Paraguay (que incluye la producción interna de la empresa) no superó las 120 toneladas hasta el 2004. Recién a partir de este año se logró aumentar significativamente la producción de capullo de seda, lográndose una producción de 340 toneladas en el año 2006, que representa solo el 20 % de su capacidad.

El aumento de la producción, se debe en gran parte a una reestructuración de la organización de la empresa y a la incorporación de personal especializado, así como al desarrollo y la difusión competente de una tecnología adaptada al contexto social, cultural y económico de los pequeños productores agrícolas. La incorporación de los diferentes componentes de la producción de los capullos de seda, como ser la organización de productores, asistencia técnica, acceso a insumos y crédito oportuno, y la presencia de un mercado insatisfecho en crecimiento, ubica a la sericultura como una alternativa generadora de ingreso por excelencia en el Paraguay. La GTZ, a través de dos proyectos de Cooperación Pública Privada (Proyecto "PPP"), estuvo cooperando con la empresa Seda y Fibras en el fortalecimiento de la cadena, durante los años 2004 hasta fines de 2006.

#### *Consumo final y potencial de mercado*

El mercado de la seda mantiene últimamente un crecimiento de aproximadamente 3 % anual. La perspectiva mundial a corto y mediano plazo esta marcada por una falta de abastecimiento. Se estima un faltante de 15.000 a 20.000 toneladas anuales. El déficit de producción pone al Paraguay en una excelente posición, por las condiciones climáticas favorables al desarrollo de la mora, alimento principal del gusano de la seda. Las condiciones climáticas permiten en el sur del país realizar la cría del gusano de 6 a 7 veces; en el norte del país hasta 8 a 9 veces.

#### *Empresas líderes de la cadena*

La empresa líder es "Seda y Fibras S.R.L.", cuya planta industrial esta ubicada en el municipio de Hernandarias, Alto Paraná. La Empresa se constituye en Paraguay a fines del año 1988 y realiza desde entonces un trabajo a largo plazo de transferencia de tecnología e incentivo a la sericultura. La Empresa está actualmente estructurada en: dirección, gerencia general y las gerencias de producción agrícola, de producción propia, de administración y de planta industrial. Emplea 243 personas, de las cuales 120 trabajan en la planta industrial, 103 en el establecimiento agrícola propio y 20 en la unidad de asistencia técnica.

#### • **La cadena de valor de los biocombustibles**

##### *Biocombustibles y producción agrícola alimentaria. Oportunidades para el Paraguay*

El aumento de la demanda mundial de alimentos y energías limpias y renovables para los próximos años, impulsará a elevar sus precios, al menos en el corto y mediano plazo. Países como Paraguay con ventajas naturales en suelo (disponibilidad y capacidad), clima (tropical y sub tropical) y recursos hídricos (en cantidades razonables y/o abundantes de acuerdo al lugar), podrán posicionarse competitivamente en los mercados internacionales, a partir de producción sostenible (agro energías y alimentos), con crecimiento sostenido, socialmente inclusivo (mitigación de pobreza y mayor equidad social), y con amigabilidad ambiental.

Las restricciones en el uso de energías fósiles, por sus emisiones en gases invernaderos y otros gases nocivos, plasmadas en el Protocolo de Kyoto, para los países más desarrollados y de mayor emisión de los mismos, impulsará la utilización de energías renovables no contaminantes. Los países con competitividad en producción de energías / combustibles líquidos renovables y limpios como Paraguay, son naturales abastecedores a los países desarrollados, para proveer las mismas en sustitución de los energéticos de origen fósil.

Los elevados niveles precios internacionales del petróleo, en relación a las agro energías y otras fuentes renovables (eólica, solar, etc.) y limpias, viabilizará en muchos casos, una sustitución competitiva de aquellos (petróleo y derivados) por éstas últimas (agro energías). Se suma a ello la inestabilidad de los precios del

---

petróleo y las tensiones internacionales que giran en torno a la misma, que dan por sentado la finalización de la era del “petróleo barato”.

Paraguay podrá fundamentar su desarrollo sostenible, sostenido y dinámico a partir de la cadena productiva de biocombustibles y sus articulaciones con clusters, produciendo para la exportación, y también para sustituir en el mercado local a los nocivos y costosos energéticos de origen fósil. De esta manera, el país podrá blindarse frente a las inestabilidades exógenas relacionadas al petróleo y sus perversos efectos a la economía nacional (inflación, competitividad, etc.), a la salud pública (las emanaciones de gases cancerígenos) y a los sectores de menores ingresos.

La competencia por el uso de la tierra en el país parte de la base, que los principales renglones agrícolas producidos y con amplia potencialidades son transformables indistintamente en alimentos y combustibles líquidos, por lo que la industrialización de los mismos hacia uno u otro destino, dependerá de la demanda y precios internacionales. En algunos casos, como el maíz y la mandioca, pueden generarse alternativas simultáneamente como el etanol (energía) y alimentos (piensos para animales y posteriormente alimentación humana).

En cuanto al balance energético en la producción agrícola del país, la rentabilidad y competitividad del sector se presenta con prácticas productivas sustentables (siembra directa en los productores empresariales, y prácticas agroecológicas en la agricultura familiar), que arrojan balances energéticos positivos. A nivel industrial, y para el caso paraguayo, debe considerarse que el consumo energético industrial del país está focalizado en la hidroenergía, y en menor medida en la dendroenergía (leña, carbón vegetal, otros), ambas renovables, limpias y competitivas con respecto a la alternativa de origen fósil.

En cuanto a la hidroenergía debe tenerse en cuenta la superlativa generación y exportación de excedentes; la dendroenergía por su parte, es una actividad económica con fundamentos de competitividad, actualmente rentable como agronegocio para el productor primario y para el industrial, y posee un gran potencial de desarrollo (-forestación / reforestación-), que podrá materializarse ante una mayor demanda de las industrias locales.

#### *Biocombustibles. Alternativa para el Paraguay*

Considerando la reciente suba de los precios del petróleo y la inviabilidad futura de petróleo barato, se hace viable y competitiva las agro energías en países como Paraguay, por sus condiciones naturales favorables para este ramo productivo.

Si el Paraguay desarrolla sustentable y competitivamente las agro energías, ante su potencial productivo, de manera a aprovechar la demanda internacional creciente de las mismas, generará un gran impacto en las bases productivas para dinamizar un crecimiento económico, con amplia inclusión social (mitigación de pobreza, oportunidades laborales y mayor equidad social) y amigabilidad ambiental. Al mismo tiempo, sustituirá costosas importaciones y uso de derivados de petróleo, con sus nocivos efectos para el ambiente y la salud de la población, evitando las inestabilidades y tendencias alcistas del precio de este factor energético.

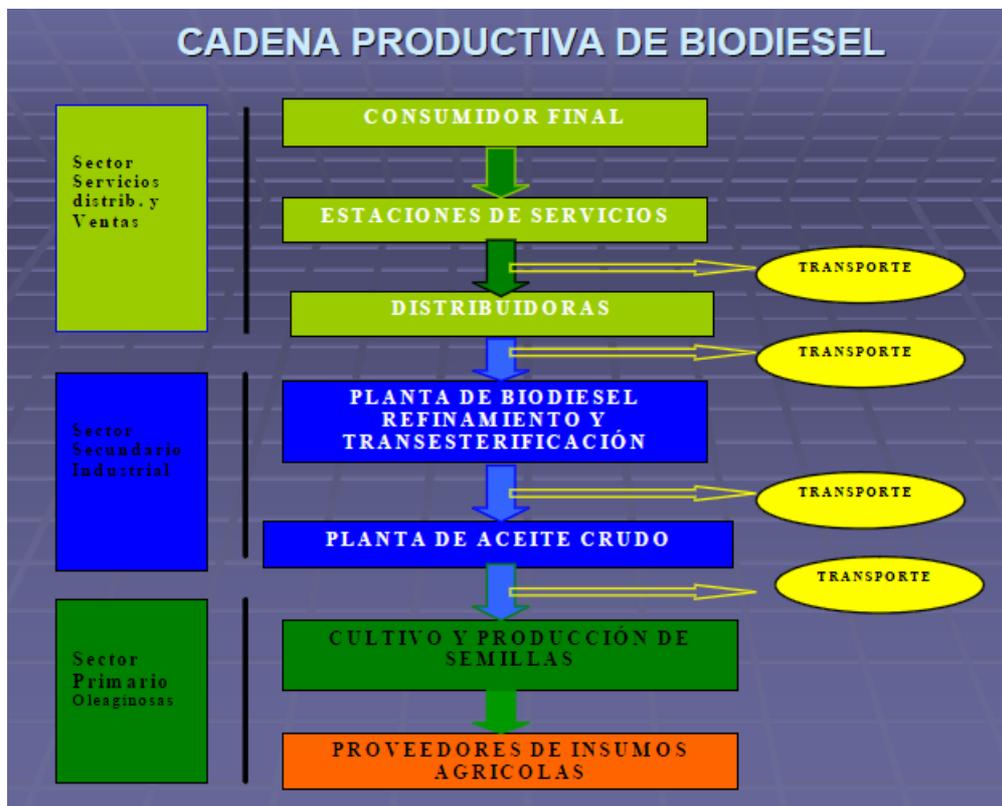
El mercado interno, es también una oportunidad para una impulsar la producción y utilización de biocombustibles. El siguiente cuadro cuantifica el consumo doméstico.

Demanda interna de combustibles líquidos, año 2007

Combustible	Consumo	Demanda Potencial
Diesel	1.250.000 m3 / año	Mezclas hasta 100% BIODIESEL
Gasolina	270.000 m3 / año	Mezclas hasta 24% (a) ETANOL ABSOLUTO

(a) En proyecciones de consumo futuro, es viable el uso de etanol hidratado sin mezcla con gasolina en motores preparados para dicho biocombustible.

Fuente: Ministerio de Industria y Comercio



*Producción y Potencial de Producción de Biodiesel en el Paraguay*

La producción de biodiesel en el país ajustada a las normas técnicas vigentes es de reciente data. Existen actualmente cinco plantas productoras de biodiesel a partir de aceites de grasa animal y de aceites vegetales, y tres plantas en proceso de habilitación. Las unidades productivas productoras son del estrato industrial de menor y mediano porte.

El órgano oficial promotor para la promoción del desarrollo de biodiesel (y etanol) es la Red de Inversiones y Exportaciones – REDIEX del Ministerio de Industria y Comercio – MIC.

La normativa de Fomento de los Biocombustibles es la Ley 2748/05. El Decreto N° 7412/06 reglamenta la mencionada Ley (2748/05).

Existe un potencial real para producir biodiesel, en particular para la exportación, procesando gran parte de la producción de granos oleaginosos, a partir del “segmento productivo industrial” de mayor porte de la industria aceitera (vegetal) del país.

La hipótesis de procesamiento de la totalidad de los granos o al menos en un gran porcentaje, se sustenta en las empresas asociadas a la Cámara procesa el 85% de la producción de granos oleaginosos, y en el caso de Bolivia, el 100%.

Esta propuesta sin embargo implica que la capacidad de producción nacional de aceites, la actual y la viable de lograr procesando la totalidad de renglones oleaginosos nacionales, sea de una dimensión muy superior a las potenciales necesidades del mercado interno de biodiesel, para promover así la exportación.

También, deber ser tenido muy en cuenta que el mercado internacional para aceites vegetales y biodiesel en los países desarrollados posee un número grande de normativas que distorsionan las “fuerzas del mercados u orden de competencia”, que causan perjuicios sensibles a países como Paraguay, con ventajas competitivas en agro energías, y que adicionalmente violan postulados de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

De acuerdo a CAPPRO, el aprovechamiento del potencial productivo de las oleaginosas y la industrialización requiere de ciertas condiciones que tienen relación con factores de competitividad, créditos, facilitación tributaria y cuidados medioambientales. Las empresas aceiteras asociadas a CAPPRO representan el 90% de la producción y exportación de las harinas y aceites vegetales y entre ellas se encuentran multinacionales como Cargill y

Continental Grains (ContiParaguay). Asimismo, actualmente estas empresas tienen capacidad ociosa para procesar en aceite el 30% de la producción sojera, el 90% de la producción algodонера y más del 70% de granos de invierno como el girasol, la canola, cártamo, etc. Las inversiones realizadas por las industrias asociadas a CAPPRO alcanzan actualmente la suma de US\$ 106 millones y pueden llegar estimativamente a una inversión adicional de US\$ 250 millones con un procesamiento del 100% de la producción sojera, solamente.

Según informaciones obtenidas de REDIEX, existen varios proyectos de inversión de mayor porte en plantas de biodiesel en el país que se encuentran en estudio. Una de ellas de origen extranjero, se ubica en el Departamento de Itapúa (sureste), una de las zonas de mayor producción sojera y de granos, con una inversión de US\$ 100 millones a partir del procesamiento de aceite de soja y canola, con el uso de 500.000 hectáreas, una producción de 1.000.000 de toneladas al año y de 220.000.000 de litros anuales.

En las condiciones actuales la exportación de aceite y harina de soja ubica al Paraguay en el cuarto lugar en el mundo. Este resultado denota que mejorando las políticas públicas como el diseño e implementación de la “Agenda Nacional de Competitividad - Cadena Oleaginosa y Granos”, el impacto potencial es relevante para el desarrollo nacional.

En este sentido, la CAPPRO plantea la implementación de una Estrategia de Desarrollo Nacional fundada en la competitividad de clusters agroindustriales, Paraguaya de Procesadores de Oleaginosas (CAPPRO), que sustenta la propuesta de pasar de la situación actual de exportador de granos sin procesamiento, a la de productos con valor agregado como biodiesel u otra alternativa (alimentos) que resulte más rentable. En el caso de la Argentina, se entre ellos el más importante relacionado a la cadena oleaginosa, atendiendo a sus impactos favorables a un mayor crecimiento económico, con amplia inclusión social y respeto al medioambiente. Se sugieren dos intervenciones de políticas públicas en forma coordinada con el fin de erradicar o mitigar las distorsiones en el comercio internacional provocadas tanto por países del MERCOSUR como por países desarrollados compradores de aceites vegetales y semillas oleaginosas.

La primera de estas intervenciones debe estar orientada a reducir las distorsiones del comercio al interior del Mercosur mediante negociaciones que permitan la producción y el encadenamiento productivo de los aceites vegetales y el biodiesel; como también las negociaciones como bloque Mercosur con el resto del mundo demandante de agro-energías y de alimentos.

---

Una segunda intervención deberá apuntar a implementar políticas compensatorias a las industrias locales a partir de las trabas y distorsiones vigentes en el comercio intra y extra regional, que restan competitividad a la exportación de aceites vegetales.

De acuerdo a un informe del International Food Policy Research Institute (2006), el comercio internacional ofrece oportunidades para ciertos países para desarrollar nuevas exportaciones como los aceites para biodiesel o la propia producción de biodiesel, permitiendo así a los importadores diversificar sus fuentes de provisión energéticas. Sin embargo, el comercio de biocombustibles tiene todavía importantes barreras no contempladas en la agenda de negociaciones de la OMC. Ello podría ocasionar retardos para el desarrollo del sector bioenergías con ventajas comparativas para países con ventajas comparativas en este sector, promoviendo, por el contrario la producción de bioenergía más costosa en los países desarrollados.

Para las negociaciones, se deberá tener en cuenta, que el mercado internacional de aceites vegetales, en sus dos vertientes, los industriales (ej. tártago, tung, jatropha, coco, otros.), así como los comestibles (soja, canola, soja, cártamo, girasol, maní, coco, otros.), ambos utilizables para biodiesel, competirán entre sí y con respecto al petróleo y sus derivados. Esto implica un escenario de demanda simultánea por ambos tipos de bienes energéticos. En este sentido, los precios de los aceites en el mercado internacional deberán reflejar la demanda y la oferta de los mismos, y no necesariamente las prácticas distorsionantes de los países desarrollados. Por tanto, las negociaciones internacionales con los países más desarrollados se deben centrar en el mejoramiento de las prácticas del comercio, principalmente.

Adicionalmente a las intervenciones propuestas por CAPPRO, se debe facilitar el desarrollo de la industria metalmecánica y de otros bienes de capital que sirven de apoyo a la industria aceitera del Paraguay. Gran parte de los bienes de capital para la industria aceitera pueden ser producidos localmente con competitividad, si se supera el factor inhibitorio de carencia de financiamiento para los equipamientos nacionales. Resulta contradictorio para el desarrollo industrial competitivo, que bienes de capital importados son comprados por las industrias aceiteras del país, muchas de las veces a precios superiores que los elaborados por la industria local. Esta situación se explica por la disponibilidad de financiamiento apropiado para los bienes importados, e inexistente para los nacionales, y conduce a una discriminación negativa que también ocasiona otra "distorsión al comercio", que deberá ser considerada.

En síntesis, la viabilidad comprobada de generar un desarrollo sostenible y competitivo con amplia inclusión social y respeto al ambiente a partir de la cadena oleaginosa consistente en el procesamiento y agregación de valor a las materias primas, dependerá de la decisión y voluntad política del sector público de instrumentar políticas económicas que neutralicen las prácticas comerciales distorsivas en países desarrollados y del MERCOSUR; y en el apoyo estatal a la industria metalmecánica como complemento esencial a la industria aceitera y del biodiesel.

#### *Comercialización y Control de Calidad de los Combustibles y Biocombustibles*

El parque automotor nacional utiliza diesel en un 75% (más de 900.000 m<sup>3</sup> / año y 500 millones US\$ / año), y el resto se distribuye entre naftas, alcohol mezclado con naftas y GLP.

El mecanismo de comercialización de los combustibles se inicia en la refinería de PETROPAR cuando se destila el petróleo crudo y/o derivados. No siempre se importa petróleo crudo. En el siguiente eslabón de la cadena comercial se encuentran las plantas de almacenaje, donde se reciben, almacenan y despachan los productos derivados de petróleo y/o biocombustibles originados de la producción nacional.

Las distribuidoras mayoristas importan, compran y venden los combustibles a granel. Las estaciones de servicio son habilitadas bajo responsabilidad del emblema comprador. La reventa al por menor de los combustibles y biocombustibles, se implementa en las estaciones de servicios.

---

De acuerdo a la Ley 2748/05 la mezcla de biocombustibles con los combustibles derivados del petróleo debe realizarse en las refinerías y/o en las plantas de almacenamiento y despacho de combustibles. El producto resultante comercializado por las empresas distribuidoras será a través de su red de estaciones de servicios. Igualmente, el biocombustible se deberá mezclar en los surtidores finales bajo la inspección y vigilancia de funcionarios del Ministerio de Industria y Comercio.

El producto resultante puede ser comercializado por las empresas distribuidoras, a través de su red de estaciones de servicio debidamente habilitadas. Se podrá mezclar el biocombustible, directamente en las estaciones de servicio, bajo la inspección y vigilancia del MIC y con la aprobación de la empresa distribuidora con la cual opera. Las funciones de verificación y aprobación para la producción y venta de biocombustibles está a cargo de la Sub Secretaría de Comercio del MIC.

El Plan Nacional para el mezclado se sustenta en las resoluciones 234/07 y 235/07, y establece una mezcla de gasolinas con etanol como mínimo del 20% en el caso de las gasolinas económicas, 18% mínimo en el caso de las gasolinas RON 85, hasta un máximo de 18% con las gasolinas RON 95.

El Instituto Nacional de Tecnología, Normalización y Metrología (INTNM) es la entidad oficial para la certificación de conformidad de los productos nacionales con las normas técnicas. Dado que el desarrollo de biocombustibles (etanol + biodiesel) serán excedentarios a las necesidades del mercado local, los mismos deberán apuntarse hacia las exportaciones, por lo que las normas de calidad deberán ajustarse a las vigentes en Estados Unidos, Europa y Japón.

Las especificaciones técnicas para el etanol absoluto son establecidas en la Norma Paraguaya 025, aprobada por Decreto N° 20842 de Octubre de 1980 y que se encuentra vigente hasta el momento. En cuanto a normas técnicas para el biodiesel, el INTN cuenta con una norma para biodiesel puro (PNA 16 018 05)

Sin embargo, para que la producción de biodiesel cumpla con las altas exigencias de calidad de los mercados internacionales, se deberá trabajar mejor sobre el diesel importado para uso local, que es poco exigente en calidad, desde el momento en que acepta niveles elevados de azufre no permitidos en países más avanzados. Los altos niveles de azufre no solo son nocivos para los motores de los vehículos, sino también para la salud humana y el medioambiente (lluvia ácida).

### *Conclusión*

Existe en el país buena disponibilidad y calidad de recursos naturales y condiciones climáticas generadora de ventajas comparativas en especies agro energéticas, y conducentes a una posición de gran potencial de crecimiento económico con inclusión social y respeto al ambiente.

La demanda y buenos precios internacionales de alimentos y biocombustibles en el corto y mediano plazo se convierten en una oportunidad importante para potenciar a la agricultura familiar (pequeños productores) en términos de oportunidades laborales e ingresos, así como a la agricultura empresarial, y a la conformación de cadenas productivas de alta competitividad y gran significación para el desarrollo nacional. Los estratos productivos de la producción agro energética, con la implementación de prácticas productivas sustentables, fundamentan la rentabilidad y competitividad de la producción.

Estas prácticas, constituyen herramientas eficaces para el mejoramiento sostenible de las condiciones de vida del país.

La oportunidad que el Paraguay aproveche las condiciones apuntadas dependerá de una visión estratégica de desarrollo que se debe plasmar en el diseño e implementación de políticas públicas a nivel nacional y de negociaciones internacionales

El país no cuenta con una agenda o estrategia nacional de desarrollo sostenible y competitivo con inclusión social donde pueda identificarse como componente relevante al cluster agroindustrial y la cadena productiva de biocombustibles. No obstante, los

---

biocombustibles cuentan con estrategias sectoriales en REDIEX, así como la conformación inicial para el diseño de la Agenda Nacional de Competitividad para cereales y oleaginosas en base a la estrategia de cadenas productivas propuesta por el EDEP-JICA 2000, en la cual se incorpora a la cadena de biocombustibles.

Los mercados internacionales ampliados y acceso a los mismos, con precios atractivos para biocombustibles se convierten en un espacio de oportunidad importante para países en desarrollo con ventajas comparativas en especies agro energéticas y el procesamiento de las mismas. Ello se explica por el potencial de la demanda internacional de biocombustibles líquidos explicado por los compromisos de acuerdos internacionales (Protocolo de Kyoto) para la disminución de gases invernaderos y otros gases nocivos, y por la finalización de la era del petróleo barato pasible de sustitución en muchos casos por biocombustibles.

Finalmente, los países del MERCOSUR son competitivos en renglones agro energéticos y biocombustibles, y con potencial de grandes excedentes de exportación. En este contexto, y ante las distorsiones y proteccionismo en los mercados de exportación, que afectan entre otros a biocombustibles, sería más efectiva una negociación internacional en bloque con una política común, que la negociación bilateral de cada país miembro. Sin embargo, previo a la negociación internacional del bloque, se requerirán acuerdos comerciales intra MERCOSUR en relación a la producción y comercialización regional de biocombustibles y sus materias primas.

#### *Plan estratégico del sector energético del Paraguay hasta el 2013 (PESE)*

Aplicaciones piloto para la producción de Biodiesel:

Objetivo: puesta en funcionamiento de un sistema de producción de biodiesel, capaz de ser mezclado con el gasoil en términos técnicos y económicos razonables y que, permita gradualmente ahorrar un volumen cada vez mayor de este carburante.

Acciones:

- ❖ Selección/valoración de especies vegetales para la producción de biodiesel competitivo;
- ❖ Puesta en marcha de una planta piloto de producción de biodiesel con capacidad aproximada de 5.000 toneladas/año;
- ❖ Aplicaciones experimentales del biodiesel en flotas de transporte urbano de viajeros de larga duración.

Supuestos:

- ❖ Aprobación de una ley para promoción de los Biocombustibles;
- ❖ Aprobación de un Decreto Reglamentario de la ley de los Biocombustibles;
- ❖ Elaboración y aprobación de normas a ser aplicadas en la industria de los biocombustibles.

#### • **Cadena de la carne bovina**

La industria cárnica ha venido incrementando su preponderancia en la producción nacional del país. En el año 2008, según datos preliminares del BCP ésta ha contribuido con el 20% del PIB manufacturero, es decir, con el 2,8% del PIB nacional. En este contexto, las exportaciones de Carne y Despojos Comestibles han presentando un gran dinamismo desde pasados años, alcanzando un incremento anual promedio de 35% durante el periodo 2005-2008. Esta situación ha permitido al país situarse en el ranking de los exportadores más competitivos a nivel mundial, y sitúa a la carne como el segundo rubro de mayor exportación nacional (14% de las exportaciones paraguayas en el año 2008). La carne bovina se ha destacado como el producto de mayor ponderación en los envíos.

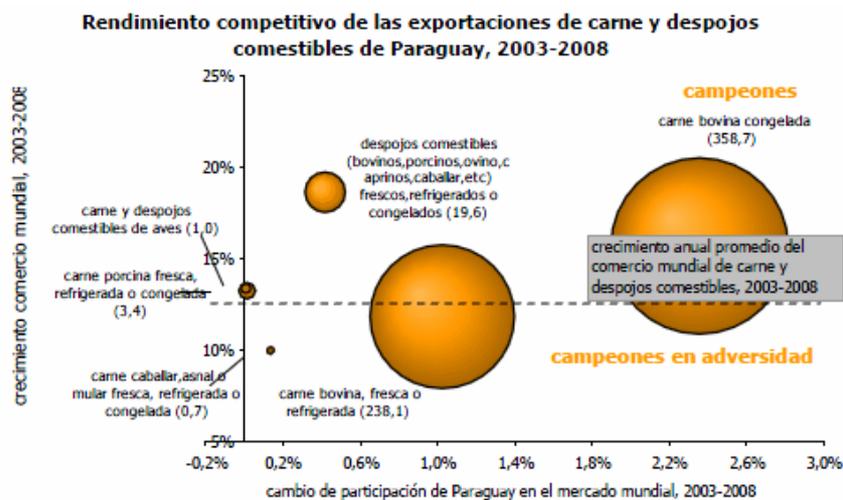
Rusia y Chile son los principales demandantes, destacándose el primero de ellos en el segmento de carne bovina congelada, y el segundo, en el segmento de carne fresca o refrigerada. La industria cárnica es un sector de grandes avances, tanto en lo referente a la organización del sector privado y gubernamental como a la adecuación a normas

---

sanitarias nacionales. En el 2008, se ha conseguido un cupo de 1.000 toneladas para exportar cortes especiales con aranceles preferenciales a la Unión Europea (cuota Hilton), sin embargo, los niveles de cumplimiento de este cupo fueron sólo de un poco más del 20%. Del mismo modo, con Taiwán se cuenta con un cupo de exportación equivalente a 880 toneladas de carne vacuna.

La carne bovina es un producto campeón en las exportaciones de Paraguay

Analizando el rendimiento exportador de Paraguay en este segmento, se puede observar que se trata de un sector campeón en las exportaciones. Se ha destacado la carne bovina congelada por ser la de mayor ganancia de mercado mundial entre 2003 y 2008.



### Exportadores competitivos

#### Carne bovina congelada

Paraguay es el quinto exportador más competitivo a nivel mundial de carne bovina congelada. En el año 2008, el comercio mundial de carne bovina congelada superó los US\$ 12.880 millones, alcanzando un crecimiento del 16% anual entre 2003 y 2008.

Nueva Zelanda es el exportador más competitivo de acuerdo al ICE<sup>53</sup>. En los primeros puestos del ranking se destacan países de la región tales como Uruguay, Brasil, Paraguay y Argentina.

<sup>53</sup> El Índice de Competitividad Exportadora (ICE) mide la competitividad relativa de un país en un segmento específico de la cadena de valor de un producto. Combina dos indicadores: exportaciones per cápita y participación en el mercado mundial.

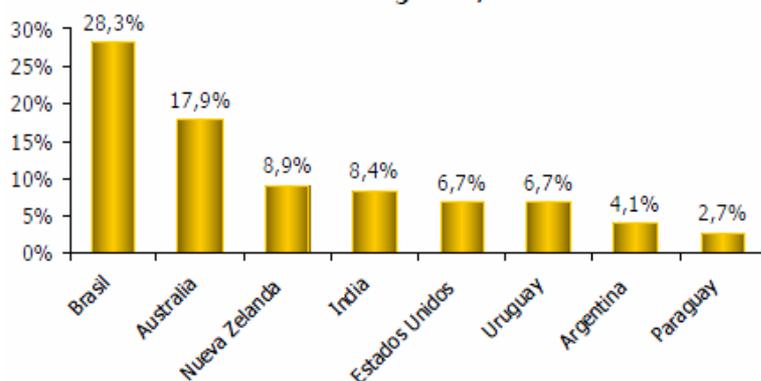
Ranking	Mercado	ICE 2008
1	Nueva Zelanda	0,658
2	Uruguay	0,596
3	Brasil	0,535
4	Australia	0,519
<b>5</b>	<b>Paraguay</b>	<b>0,154</b>
6	India	0,150
7	Estados Unidos	0,124
8	Argentina	0,098
9	Holanda	0,073
10	Irlanda	0,059

Fuente: UN Comtrade.

Paraguay es el segundo país con mayor capacidad exportadora de carne bovina congelada en el Mercosur. Nueva Zelanda, Uruguay y Australia obtuvieron exportaciones per cápita superiores a US\$ 100 en 2008. A su vez, Paraguay fue el cuarto país con mayor capacidad exportadora a nivel mundial con US\$ 58 por habitante, mientras que Brasil y Argentina ocuparon el séptimo y décimo lugar en este ranking con valores inferiores a los US\$ 20 por habitante.

El Mercosur concentra más del 40% de las exportaciones mundiales de carne bovina congelada. Brasil, país con mayor participación en las exportaciones concentró cerca del 30% de los envíos realizados mundialmente. Uruguay, Argentina y Paraguay ocuparon el sexto, séptimo y octavo lugar en cuanto a la participación en el comercio mundial. Paraguay concentró el 2,7% de los envíos en 2008. En ese sentido, el Mercosur participó con el 42% de las exportaciones mundiales.

**Participación en las exportaciones mundiales de carne bovina congelada, 2008**



Fuente: UN Comtrade.

#### Carne bovina fresca o refrigerada

Paraguay ocupa el décimo lugar en el ranking de competitividad exportadora de carne bovina fresca o refrigerada. De acuerdo al ICE, Irlanda, Holanda y Australia se encuentran entre los exportadores más competitivos de carne bovina fresca o refrigerada. En el año 2008 el comercio mundial de estos productos fue de US\$ 17.567

millones, lo que representa un crecimiento aproximado del 12% anual entre 2003 y 2008.

Paraguay ocupó el décimo quinto lugar en el ranking de exportadores competitivos, por delante de Brasil, pero por detrás de Argentina y Uruguay.

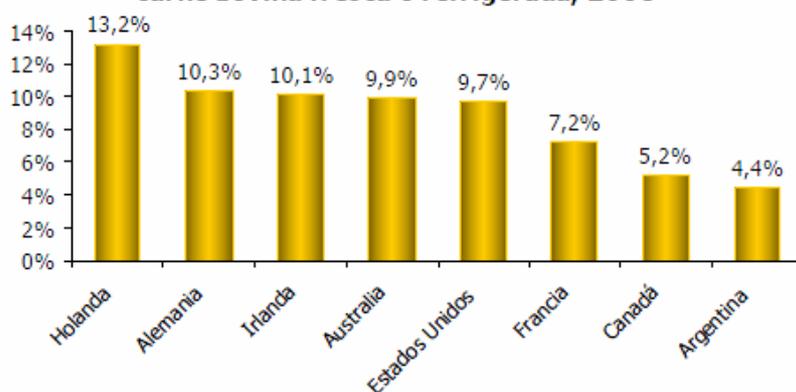
Ranking	Mercado	ICE 2008
1	Irlanda	0,886
2	Holanda	0,673
3	Australia	0,475
4	Alemania	0,417
5	Estados Unidos	0,376
6	Francia	0,299
7	Canadá	0,230
8	Bélgica	0,215
9	Argentina	0,193
10	Uruguay	0,176
<b>15</b>	<b>Paraguay</b>	<b>0,094</b>

Fuente: UN Comtrade.

Paraguay se encuentra entre los diez países de mayor capacidad exportadora. Las exportaciones per cápita de carne bovina fresca o refrigerada de Irlanda fueron superiores a los US\$ 430 en el 2008. Otros países de elevada capacidad exportadora fueron: Holanda, Uruguay y Australia con exportaciones superiores a los US\$ 80 por habitante.

Paraguay fue el noveno país de mayor capacidad exportadora con US\$ 39 en el año 2008.

**Participación en las exportaciones mundiales de carne bovina fresca o refrigerada, 2008**



Fuente: UN Comtrade.

El Mercosur participó con cerca del 10% de las exportaciones de carne bovina fresca o refrigerada en el 2008. Holanda, Alemania e Irlanda se destacan como los principales exportadores, todos ellos con una participación superior al 10% de en los envíos

mundiales en el 2008. El Mercosur participó con el 9% de las exportaciones mundiales. En ese contexto, Paraguay participó con el 1,3% de lo exportado por el mundo.

#### Despojos comestibles bovinos

Paraguay ocupa el décimo tercer lugar en el ranking del ICE de despojos comestibles bovinos.

En el año 2008, las exportaciones totales de despojos comestibles de origen bovino fueron de US\$ 1.997 millones. Australia, Irlanda, Estados Unidos y Nueva Zelanda son los exportadores más competitivos de acuerdo al ranking del ICE.

Los países del Mercosur se encuentran entre los diez países más competitivos en la exportación de estos productos, excepto Paraguay que ocupa el décimo tercer lugar.

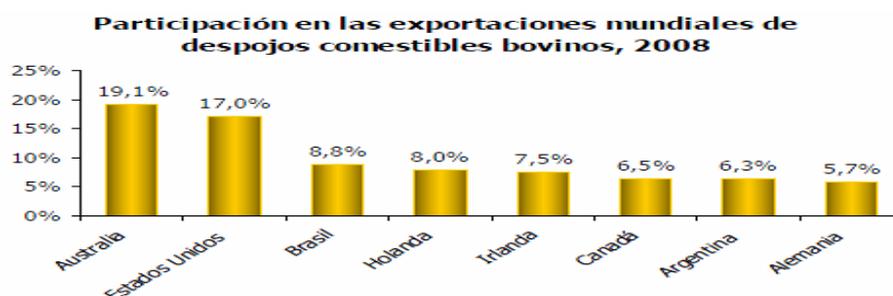
Ranking	Mercado	ICE 2008
1	Australia	0,764
2	Irlanda	0,697
3	Estados Unidos	0,462
4	Nueva Zelanda	0,445
5	Holanda	0,349
6	Brasil	0,243
7	Canadá	0,226
8	Argentina	0,212
9	Alemania	0,170
10	Uruguay	0,143
<b>13</b>	<b>Paraguay</b>	<b>0,070</b>

Fuente: UN Comtrade.

El Mercosur participa con el 17% de las exportaciones mundiales de despojos comestibles bovinos. Australia y Estados Unidos concentraron más del 35% de las exportaciones en el año

2008. Entre los principales países proveedores de estos productos se destacan varios países de la región, incluido el Paraguay que se ubicó en el decimo sexto lugar. El bloque del Mercosur proveyó más del 17% de los despojos comestibles bovinos comerciados el pasado año.

#### Mercados atractivos



Fuente: UN Comtrade.

## Carne bovina congelada

En el segmento de carne bovina congelada, Rusia, Israel y Egipto resultaron los mercados más atractivos de acuerdo al IDI<sup>54</sup>.

Ranking	Mercado	IDI 2008
1	Rusia	0,737
2	Israel	0,385
3	Egipto	0,347
4	Estados Unidos	0,343
5	Argelia	0,286
6	Corea del Sur	0,219
7	Malasia	0,216
8	Filipinas	0,212
9	Taiwán, China	0,144
10	Venezuela	0,034

Fuente: UN Comtrade.

Considerando la participación en el comercio, Rusia, Estados Unidos y Japón son los principales compradores de carne bovina congelada a nivel mundial, en 2008 concentraron cerca del 45% de las importaciones. Otros países de importante participación en demandado fueron Corea del Sur, Egipto e Israel. En América Latina se destacan por su demanda Venezuela y México.

### *Sector cárnico de Paraguay*

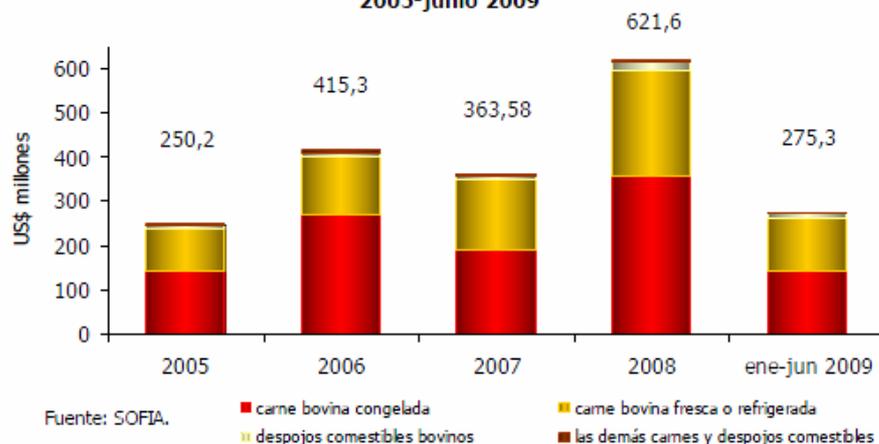
La carne bovina congelada y la carne bovina fresca o refrigerada representaron más del 96% de los valores exportados de carne y despojos comestibles en la primera mitad de este año. El

2008 ha sido un año muy favorable para las exportaciones de carne y despojos comestibles de Paraguay. El pasado año han alcanzado un récord de US\$ 621,6 millones; es decir, el 14% del total de exportaciones paraguayas. Al primer semestre de 2009, las exportaciones acumuladas por el sector cárnico son de aproximadamente US\$ 275,3 millones. No obstante, se ha visto una reducción del 20% en comparación a los valores exportados por este sector al mismo periodo del año pasado, en que para el mismo semestre superaban los US\$ 342,3 millones.

La carne bovina congelada representó en este periodo el 52% de las exportaciones cárnicas, seguida de la carne bovina fresca o refrigerada con el 44% de los valores exportados.

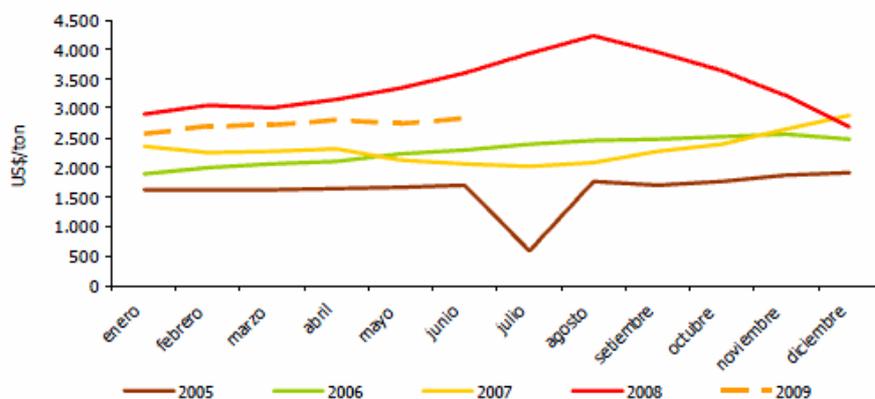
<sup>54</sup> El Índice de Dependencia Importadora (IDI) mide la dependencia hacia las importaciones que un país tiene para satisfacer la demanda interna de un producto. Combina tres variables: la balanza comercial del producto, la importancia del producto en las importaciones totales del país y la importancia del país en el total de importaciones mundiales del producto.

**Exportaciones de carne y despojos comestibles de Paraguay, 2005-junio 2009**



El 2008 se destacó por los elevados precios de exportación del sector cárnico. El resultado de las exportaciones fue producido en un contexto favorable más bien en materia de precios. En el gráfico se presenta el comportamiento medio mensual de los valores unitarios de exportación de carne y despojos comestibles para el periodo 2005 al primer semestre de este año. En el mismo se puede ver que los precios recibidos en 2009 son inferiores a los recibidos el año pasado, sin embargo son superiores los obtenidos, por ejemplo, entre 2005 y 2007.

**Evolución de los valores unitarios de exportación de carne y despojos comestibles de Paraguay, 2005-junio 2009**



Rusia y Chile los principales mercados de carne y despojos comestibles. En el año 2008, los principales demandantes de carne y despojos comestibles desde Paraguay fueron Rusia (41,7%), Chile (34,5), Angola (5,2%) y Venezuela (4,1%). Para el primer semestre de 2009, Rusia, Chile y Venezuela concentran más del 70% de lo exportado. En la tabla se desagregan las exportaciones por tipo de carne y los mercados compradores para este mismo periodo. Rusia y Venezuela son los mayores demandantes de carne bovina congelada. A Chile se envía cerca del 90% de lo exportado en el segmento de carne bovina fresca. A su vez, Rusia es también el principal mercado de los despojos comestibles bovinos y de las demás carnes y despojos comestibles.

### Mercados de destino y valores exportados por tipo de carne y despojo comestible de Paraguay, enero-junio 2009

Producto	Exportaciones, enero-junio 2009	Destinos	Participación, enero-junio 2009
Carne bovina congelada	US\$ 142,3 millones	Rusia	40,5%
		Venezuela	21,8%
		Egipto	6,9%
		Vietnam	6,8%
		Los demás	24,1%
Carne bovina fresca o refrigerada	US\$ 122,2 millones	Chile	87,9%
		Brasil	4,8%
		Holanda	2,6%
		Libano	2,0%
		Los demás	2,6%
Despojos comestibles bovinos	US\$ 9,9 millones	Rusia	31,1%
		Vietnam	29,1%
		Perú	9,4%
		Gabón	9,0%
		Los demás	21,6%
Las demás carnes y despojos comestibles	US\$ 0,8 millones	Rusia	87,0%
		Albania	7,7%
		Egipto	3,1%
		Angola	2,2%

Fuente: SOFIA.

Cabe mencionar que de acuerdo a datos de la Comisión Europea - Dirección General para la Agricultura y Desarrollo Rural, el grado de cumplimiento de la cuota Hilton asignada a Paraguay (1.000 toneladas) alcanza el 24,08% para el periodo 1 de julio 2008/30 de junio 2009. Con este resultado, Paraguay se ha situado por detrás de países como Argentina (con 100% de cumplimiento), Uruguay (99,95%), Nueva Zelanda (99,93%), Australia (99,84%) y Brasil (25,32%).

De acuerdo a la Cámara Paraguaya de Carne (CPC), este resultado se debe a que si bien la Comunidad Europea (CE) habilitó al país en julio de 2008, hubo cambios en la reglamentación del documento que retrasaron su efectiva aplicación; en consecuencia, los primeros envíos de carne fueron realizados en el mes de noviembre del 2008. Otro factor que incidió en este resultado fue la escasez de la materia prima, dado que para poder exportar a la CE los animales deben contar con un sistema de trazabilidad, y es desde hace pocos meses cuando gran parte de los establecimientos vienen registrándose en el Sistema de Trazabilidad del Paraguay (SITRAP). Los cortes corresponden indistintamente a carne refrigerada o congelada y al proceder de Paraguay deben ajustarse a las definiciones de "lomito, lomo, rabadilla o carnaza negra".

A su vez, de la cuota de 880 toneladas para exportar a Taiwán, se exportó cerca de 200 toneladas, lo que implica que Paraguay tiene por delante el gran desafío de ir acrecentando su oferta y poniéndola en las condiciones que el mercado internacional exige para aprovechar óptimamente oportunidades como esta.

Para concluir, podemos mencionar que, La producción de carne es la actividad de mayor participación en la producción manufacturera del país. En el año 2008 representó el 20% del PIB manufacturero nacional, lo que significó cerca del 3% del PIB del Paraguay. Este desempeño ha sido acompañado de un constante incremento de las exportaciones del sector, de aproximadamente 35% anual entre 2005 y 2008.

Es así que en el pasado año las exportaciones alcanzaron una cifra record de US\$ 621,6 millones, lo que permitió colocar a las carnes y despojos comestibles como el segundo producto de mayor participación en las exportaciones del país, permitiendo superar el mayor valor histórico alcanzado hasta entonces en el año 2006. Del total mencionado, la carne bovina representó el 95% de los valores de exportación, resultando, de esta manera, el segmento de mayor relevancia en esta industria.

De acuerdo a los Índices de Competitividad calculados para el 2008, el país se ha posicionado satisfactoriamente en el ámbito de exportaciones. Paraguay se ha destacado como el quinto exportador más competitivo de carne bovina congelada, el décimo quinto exportador más competitivo de carne bovina fresca o refrigerada y el décimo tercer exportador con mayor competitividad mundial al momento de exportar despojos comestibles bovinos, a nivel mundial.

El bloque del Mercosur resulta el proveedor más importante de estos productos habiendo participado con más del 40% de las exportaciones de carne bovina congelada, el 10% de la carne fresca o refrigerada y cerca del 20% de las exportaciones de despojos comestibles bovinos realizados por el mundo en 2008. En ese sentido, Paraguay ha sido el país con menor participación en las exportaciones de esta región en todos estos productos. No obstante, el gran crecimiento experimentado representa una señal alentadora para las actividades de este sector.

La gran dinámica experimentada ha sido consecuencia de los avances tanto en la organización del sector público y privado, como de la adecuación a las normas sanitarias nacionales.

Estos resultados han permitido en el pasado año, recuperar el cupo otorgado por la Comunidad Europea para la exportación de cortes especiales con aranceles preferenciales (conocido como cuota Hilton) que es de 1.000 toneladas. No obstante, el bajo porcentaje de cumplimiento en las exportaciones del mismo, podrían no dejar una muy buena imagen del país, lo que redundaría en una respuesta negativa al momento de querer incrementar las cuotas ya otorgadas.

- **Cadena de valor de la cadena del cuero**

*Resumen ejecutivo*

En el año 2007, el sector ganadero representó aproximadamente el 5,8% del Producto Interno Bruto del Paraguay.

Cuatro departamentos poseían más del 50% del ganado bovino: Presidente Hayes, San Pedro, Boquerón y Concepción.

- En 2007, el 83,3% de las exportaciones paraguayas de la cadena de valor del cuero correspondieron a cueros crudos, curtidos, semiterminados y terminados, el estadio de menor valor agregado de la cadena.

Los principales mercados de destino fueron: Brasil, Italia, Argentina y Uruguay.

- El estadio de productos de cuero de bajo valor agregado (excluyendo calzados) representó el 12% de las exportaciones de la cadena. Francia fue el principal mercado de destino. Las exportaciones a Estados Unidos se incrementaron a una tasa promedio anual de 159% durante el periodo 2000-2007.

- Los productos de cuero de alto valor agregado contribuyeron con el 4,7% de las exportaciones de la cadena de valor del cuero en el año 2007. El 57,6% de las exportaciones de este estadio se destinaron a Estados Unidos y el 39,2% a Alemania.

Dinámica de comercio mundial y regional

La producción mundial de cueros y pieles (medida en peso salado húmedo) creció a una tasa promedio anual de 0,43% en el periodo 2000-2004. Estados Unidos, China, Brasil e India son los mayores productores.

- El comercio mundial de productos de cuero de bajo valor agregado (excluyendo calzados) resultó el más dinámico entre los años 2000 y 2006, mientras que el comercio de cueros crudos, curtidos, semiterminados y terminados, estuvo prácticamente estancado durante el mismo periodo.

- El comercio mundial del cuero se halla muy concentrado. La Unión Europea y Asia del Este son los principales exportadores mundiales de productos de cuero de bajo y alto valor agregado. La región de América Latina y El Caribe tiene una participación significativa en las exportaciones de cueros crudos, curtidos, semiterminados y terminados.

---

- La Unión Europea y Asia del Este son los mayores importadores de cueros crudos, curtidos, semiterminados y terminados. Por otro lado, la Unión Europea y Norteamérica son los principales importadores de productos de cuero de alto y bajo valor agregado.

#### Exportadores competitivos:

- Paraguay ocupa el puesto 11 en el ranking de competitividad de los exportadores de cueros crudos, curtidos, semiterminados y terminados. Los países con mayor participación en las exportaciones mundiales de estos productos son: Italia, Brasil y Estados Unidos.
- China, Italia, Francia y Estados Unidos son los países más competitivos en la exportación de productos de cuero de bajo valor agregado (excluyendo calzados) y a la vez representan cerca del 60% de las exportaciones mundiales. Paraguay ocupa el puesto 16 en el ranking de competitividad de este estadio de la cadena de valor.
- Los exportadores más competitivos de productos de cuero de alto valor agregado son Italia, Francia y China, que además abarcan cerca del 65% de las exportaciones mundiales. Paraguay ocupa el puesto 47 en el ranking de competitividad.

#### Factores de competitividad de la industria nacional

- La industria paraguaya de cuero se ve afectada por factores internos, como: la calidad intermedia, la poca variedad y la limitada disponibilidad de materia prima. Además, el personal encargado del desuello del animal carece de un adecuado conocimiento del valor económico de las pieles y son pocas las personas aptas para ocupar mandos medios y para dedicarse al curtido del cuero y a la elaboración de manufacturas y calzados.
- No hay mecanismos específicos de capacitación para el sector y existe una debilidad empresarial en cuanto al diseño y mercadeo de los productos.
- Las principales ventajas de terceros países frente a la industria paraguaya del cuero son los menores salarios y la mayor calidad de su producción.
- La industria paraguaya del calzado enfrenta inconvenientes, como: la baja calidad de la materia prima, la falta de un instituto de formación profesional, la ausencia de fábricas que elaboren componentes y complementos para calzados y la competencia de productos provenientes del extranjero a precios subvaluados o de contrabando.

#### Mercados atractivos

El gran aumento de la producción de los países en desarrollo, especialmente en Asia del Este, ha cambiado el panorama del sector del cuero.

- Los principales mercados atractivos para cueros crudos, curtidos, semiterminados y terminados son:

China, Rumania, RAE de Hong Kong y Malasia. Estos mercados, a su vez, concentran más del 40% de las importaciones mundiales de esos productos.

- Los mercados más atractivos para los productos de cuero de bajo valor agregado (excluyendo calzados) son China y Estados Unidos, que, a su vez, es el principal importador de los productos de este estadio de la cadena de valor. Los países que pagan los mayores valores unitarios por la importación de estos bienes son Eslovenia y Polonia.
- Los principales mercados atractivos para los productos de cuero de alto valor agregado son Estados Unidos y la Unión Europea. Juntos abarcan cerca del 65% de las importaciones mundiales. Por otro lado, Suiza y Corea del Sur pagan los mayores valores unitarios de importación.

#### *Caracterización del proceso productivo del cuero y productos de cuero*

El proceso productivo del cuero, desde el sacrificio del ganado en el frigorífico o matadero hasta su comercialización en forma de cuero curtido (o wet blue), semiterminado, terminado o en subproductos, es bastante complejo. Este proceso está diagramado en el siguiente gráfico.

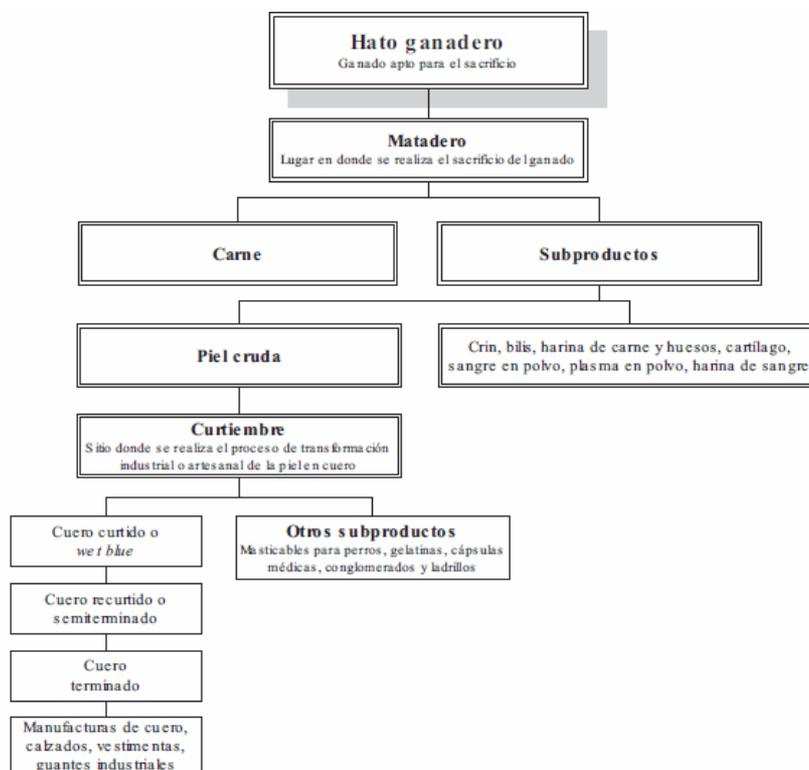
---

El proceso de curtido, en el que las pieles de los animales se transforman en cuero, se lleva a cabo en la curtiembre. Este proceso productivo puede presentar ligeras variaciones dependiendo del producto que se espera obtener.

De la curtiembre también se obtienen subproductos, como el aglomerado o lefa (que se forma de los residuos del raspado del cuero wet blue).

Por otro lado, los residuos grasos (resultantes del proceso de descarte) pueden utilizarse para elaborar jabones o alimentos para animales.

#### Proceso productivo del cuero y productos de cuero



Fuente: Unidad Técnica de Estudios para la Industria (UTEPI)

#### Estado de la industria del cuero en Paraguay

Situación ganadera del Paraguay:

En el año 2007, el subsector ganadero participó aproximadamente con el 5,8% del Producto Interno Bruto (PIB) del Paraguay. En el periodo 2000- 2007, el crecimiento promedio anual de la ganadería alcanzó el 4,2%, convirtiéndola en la segunda actividad más dinámica del sector primario, luego de la agricultura, que mostró un crecimiento anual promedio del 7,9% en el mismo periodo.

Paraguay cuenta con un rebaño ganadero superior a las diez millones de cabezas. En el país predomina la ganadería de tipo extensivo, que se desarrolla en gran parte de la Región Occidental y en el norte, centro y suroeste de la Región Oriental. Según datos del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), la producción bovina utiliza aproximadamente 17,4 millones de hectáreas de pasturas, de las cuales aproximadamente el 75% corresponde a pastura natural y el 25% restante a pastura cultivada. El 62% del total de pasturas está en la Región Occidental (los departamentos de Presidente Hayes, Alto Paraguay y Boquerón poseen el mayor

número de pasturas dedicadas a la ganadería), el 38% restante se encuentra en la Región Oriental (se destacan las pasturas de Concepción, San Pedro y Amambay).

En el año 2007, según datos del Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal (SENACSA), cuatro departamentos poseían cerca del 50% del hato ganadero del país: Presidente Hayes (que abarcaba el 20,8% de las cabezas de ganado), San Pedro (11,8%), Boquerón (9,1%) y Concepción (8,1%).

Mientras tanto, la participación de Canindeyú, Itapúa, Caaguazú y los demás departamentos ha decrecido.

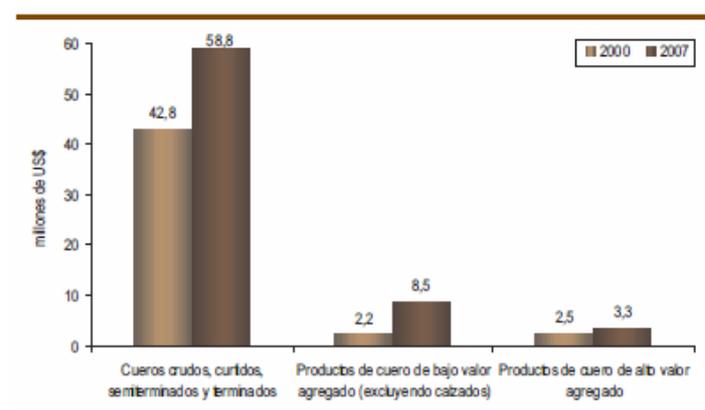
#### *Cadena de valor en el Paraguay*

En el año 2007, las exportaciones paraguayas de la cadena de valor del cuero alcanzaron aproximadamente US\$ 70,6 millones. Sin embargo, el 83,3% de estas exportaciones correspondieron al estadio de menor valor agregado (cueros crudos, curtidos, semiterminados y terminados), cuyas exportaciones sumaron US\$ 58,8 millones, lo cual representó un crecimiento promedio anual del 4,7% desde el año 2000.

Entre los años 2000 y 2007, las exportaciones paraguayas de productos de cuero de bajo valor agregado (excluyendo calzados) se incrementaron de US\$ 2,2 millones a cerca de US\$ 8,5 millones, lo que representó un crecimiento promedio anual del 21,4%. Este estadio es, por lo tanto, el más dinámico entre los tres analizados.

Finalmente, en el año 2007 las exportaciones de productos de cuero de alto valor agregado sumaron US\$ 3,3 millones, es decir, crecieron al 4% promedio anual desde el año 2000, lo que significa que este estadio fue el menos dinámico entre los tres analizados.

#### *Exportaciones paraguayas de la cadena de valor del cuero 2000 - 2007*



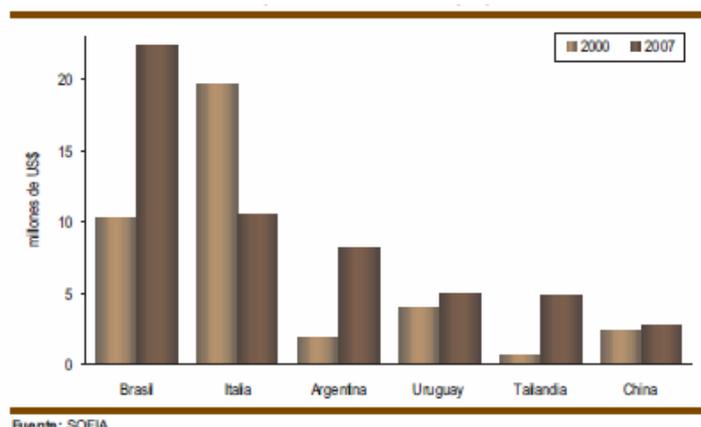
Fuente: Sistema de Ordenamiento Fiscal de Impuestos Aduaneros (SOFIA)

#### *Mercados de destino y valores unitarios de exportación de los productos de cuero de Paraguay, 2007*

Cueros crudos, curtidos, semiterminados y terminados:

En el año 2007, los principales mercados de destino de los cueros crudos, curtidos, semiterminados y terminados de Paraguay fueron: Brasil (37,9% del total) e Italia (17,9%), que en 2000 ocupaba el primer lugar. También merece destacarse el dinamismo mostrado por las exportaciones destinadas a países asiáticos, tales como Vietnam, Tailandia e Indonesia, durante el periodo 2000-2007.

*Principales mercados de destino de cueros crudos, curtidos, semiterminados y terminados del Paraguay*



Los productos de mayor demanda fueron el cuero wet blue, que representó el 79,4% de las exportaciones totales de este primer estadio de la cadena de valor, y los descarnes vacunos, cuya participación alcanzó el 14,8%.

En el año 2007, el valor unitario de exportación promedio de este estadio fue de US\$ 2,3 por kilogramo. Los valores más altos fueron pagados por Uruguay y Argentina, mientras que los mercados de Asia del Este (China, Provincia china de Taiwán, Indonesia y Vietnam) pagaron valores inferiores a US\$ 1 por kilogramo.

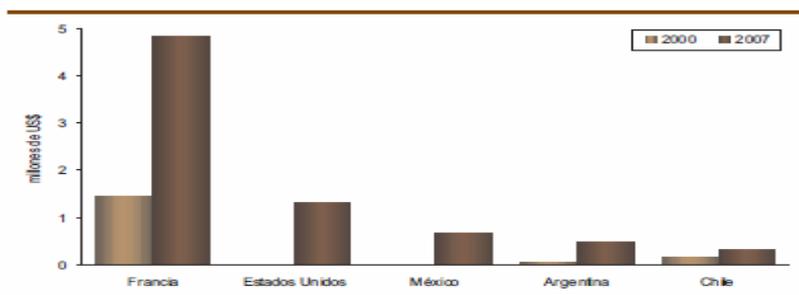
*Productos de cuero de bajo valor agregado (excluyendo calzados)*

En el año 2007, el 57,3% de las exportaciones paraguayas de productos de cuero de bajo valor agregado se destinó a Francia; detrás estuvo Estados Unidos, que acaparó el 15,6% del total. Las exportaciones hacia Francia mostraron un crecimiento promedio anual del 18,8% durante el periodo 2000-2007.

Los productos de mayor demanda fueron: las demás manufacturas de cuero (que incluyen forros y tapizados para autos), que representaron el 93,5% de las exportaciones del estadio, seguidas de los guantes, mitones y manoplas de cuero.

Durante el año 2007, el valor unitario de exportación promedio de los productos de cuero de bajo valor agregado (excluyendo calzados) fue de US\$ 6,8 por kilogramo. Los mercados que pagaron los mayores precios fueron: Canadá, Perú y Francia. Por otro lado, Sudáfrica, Brasil y Alemania pagaron valores inferiores a US\$ 2 por kilogramo.

*Principales mercados de destino de los productos de cuero de bajo valor agregado (excluyendo zapatos) del Paraguay*



Fuente: SOFIA

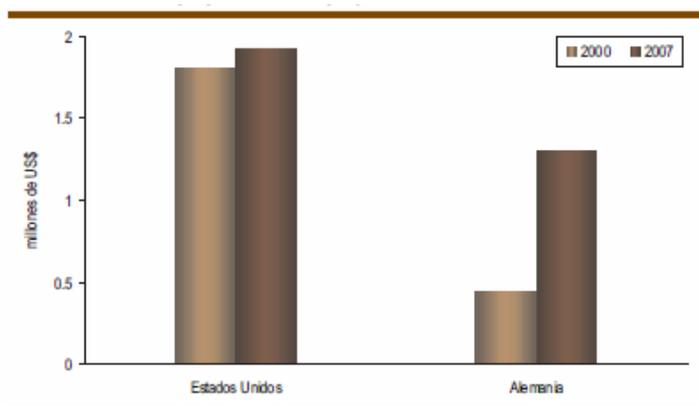
#### *Productos de cuero de alto valor agregado*

En el año 2007, Estados Unidos y Alemania fueron los principales mercados de destino de las exportaciones paraguayas de productos de cuero de alto valor agregado. En conjunto, ambos países concentraron más del 95% de estas exportaciones. También conviene destacar que durante el periodo 2000-2007, las exportaciones de este estadio hacia Suiza y Alemania mostraron tasas de crecimiento promedio anuales de 22,7% y 16,7%, respectivamente.

Los artículos de talabartería y guarnicionería fueron los más demandados entre los productos de cuero de alto valor agregado (representaron el 65,8% de las exportaciones paraguayas de este estadio), seguidos por los baúles, valijas, portafolios y similares con la superficie exterior de cuero (20,7%).

En el año 2007 el valor unitario de exportación promedio de este estadio fue de US\$26,6 por kilogramo. Alemania, Estados Unidos y Portugal pagaron los valores más altos (superiores a US\$ 20 por kilogramo).

#### *Principales mercados de destino de los productos de cuero alto valor agregado del Paraguay*



Fuente: SOFIA

#### *Factores de competitividad de la industria nacional*

Para diseñar políticas industriales se requiere un estudio previo de los principales factores que determinan la competitividad industrial. Esto no es sencillo, ya que hay innumerables factores históricos, sociopolíticos y económicos que influyen en la competitividad de los países y muchos de estos factores son difíciles de capturar en los análisis de competitividad industrial.

En Paraguay existen numerosos factores que afectan al rendimiento productivo y la competitividad de las exportaciones del sector del cuero. Algunos pueden ser de orden externo, como las preferencias del mercado y la incursión de nuevos países

competidores; sin embargo, la mayor parte son factores internos, que incluyen aspectos como la calidad y la tecnología.

#### *Factores de competitividad internos*

##### *Materia prima:*

Si bien Paraguay produce cueros de muy buena calidad, ciertos descuidos provocados durante la etapa del animal en la hacienda (marcas hechas a fuego para señalar la propiedad, marcas de garrapatas, heridas y orificios generados por uras y larvas de insectos, heridas generadas por alambrados de púa, lesiones resultantes del contacto con plantas espinosas, entre otros) generan defectos que terminan devaluando la calidad de los cueros paraguayos. En este sentido, los siguientes puntos resumen las principales características de la materia prima nacional:

- **Calidad intermedia:** A nivel nacional, son ampliamente reconocidas las diferencias que existen entre los cueros crudos provenientes de frigoríficos y aquellos que provienen de mataderos. Los primeros son de mejor calidad, dada la higiene y la eficiencia con que se realiza el desuello del animal y los posteriores procesos de conservación.

Es necesario incrementar la calidad de los cueros paraguayos y para eso hay que tomar conciencia de que el proceso inicia en la etapa de crecimiento del animal, comprende también su estadía en los campos, y termina en el desuello en los frigoríficos, mataderos o a través de otros intermediarios.

- **Poca variedad:** Una de las frecuentes preocupaciones de los productores paraguayos de manufacturas y calzados de cuero es la falta de variedad, en lo referente a color y textura, de los cueros terminados producidos en el país. Esto se debe a la poca inversión en maquinarias por parte de las curtiembres y a que muchas de éstas realizan trabajos sólo sobre pedidos.

- **Limitada disponibilidad:** Debido al reducido stock de cueros terminados nacionales, muchas empresas manufactureras deben importar su materia prima, principalmente, desde Argentina o Brasil, donde la disponibilidad de cueros es permanente. A su vez, muchos productores de cuero terminado justifican lo limitado de su producción en la poca capacidad de absorción por parte de la industria nacional de manufacturas y calzados.

Para que la industria paraguaya de manufacturas y calzados de cuero pueda reducir sus costos, desarrollarse e incrementar su competitividad, es necesario que en el país exista una disponibilidad permanente de una amplia variedad de cueros terminados de buena calidad.

##### *Recursos humanos:*

Paraguay cuenta con un enorme potencial para el desarrollo del sector del cuero, principalmente en la elaboración de manufacturas y calzados de cuero. Esta actividad es intensiva en mano de obra, a diferencia de la etapa de curtido y acabado de los cueros, cuyo proceso es intensivo en capital. No obstante, la mano de obra disponible adolece de serias restricciones relacionadas con factores culturales y falta de capacitación, que se traducen en la carencia de calificaciones específicas y de los conocimientos necesarios para trabajar el cuero. Entre las limitaciones más importantes se mencionan:

- **Desconocimiento del verdadero valor económico de las pieles:** En los últimos años, el sector ganadero de Paraguay ha incrementado sus estándares (en lo referente a normas sanitarias, pasturas, genética), debido principalmente a las mayores exigencias del mercado internacional de carne; sin embargo, el inadecuado tratamiento de las pieles durante el proceso de faena del animal por parte del personal encargado, deteriora la calidad del cuero crudo, haciendo de crecer su valor de

---

comercialización y, por tanto, impidiendo que el sector de manufacturas de cuero pueda desarrollarse a la par del sector cárnico.

Es muy común encontrar que los cueros procedentes de mataderos poseen muchos defectos, cortes y marcas originadas por la poca calificación del personal encargado del desuello del animal o por el desconocimiento del valor económico potencial de las pieles. Este es un problema cultural del país, es decir, aún no se toma conciencia de que el valor del animal no se encuentra sólo en la carne, sino también en la piel y otros productos que se obtienen incluso antes de la etapa de faena.

- Carencia de personal en mandos medios: Uno de los principales cuellos de botella identificados por los empresarios del sector es la ausencia de mano de obra para los mandos medios, es decir, personal semi-especializado en el curtido de cueros y en la elaboración de manufacturas y calzados. Generalmente, no existe una clara división de las responsabilidades y, por tanto, una adecuada selección de personal que se encuentre en condiciones de capacitar a los demás y guiarlos en su trabajo.

- Carencia de personal con oficio para el curtido y la elaboración de manufacturas y calzados: Paraguay cuenta con muy buena mano de obra artesanal para la elaboración de cueros repujados. Sin embargo, gran parte del personal no conoce a fondo la tecnología y las herramientas que se utilizan en el proceso de producción, por lo cual la demanda de más personal no se ve adecuadamente satisfecha. Gran parte del personal empleado en el sector adquiere sus habilidades en sus propios puestos de trabajo, ya sea por medio de trabajadores con mayor práctica o a través de su propia experiencia.

#### *Mecanismos de capacitación:*

Por cuestiones de gustos y modas, la demanda de los productos de la cadena de valor del cuero experimenta constantes cambios, a los que el empresario del sector debe adaptarse a través de adecuados procesos de capacitación, incentivos y fortalecimiento de las áreas encargadas del mercadeo y diseño de los productos. En este sentido, algunos de los inconvenientes de la industria paraguaya son:

- Ausencia de mecanismos de capacitación específicos para el sector: Paraguay carece de una institución que oriente y capacite a: 1) personal de mandos medios, encargado de la gestión de recursos humanos y de crear competencias operacionales para las industrias del sector; 2) personal destinado a trabajar en el área de curtido, y 3) personal encargado de la elaboración de manufacturas de cuero.

En Paraguay, el Instituto Nacional de Tecnología y Normalización (INTN), institución gubernamental encargada de la certificación de los laboratorios en el país, provee asistencia técnica a pequeñas curtidurías rurales. En la década de 1970, gracias al apoyo del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), se estableció un plan piloto para el procesamiento del cuero y la elaboración de calzados, sin embargo, los equipos donados en aquel tiempo actualmente se encuentran obsoletos.

El Servicio Nacional de Promoción Profesional (SNPP) cumple una labor importante en la capacitación del personal paraguayo, no obstante sus servicios aún no cubren las áreas de diseño, corte, operación de máquinas de coser y terminado de calzados y manufacturas de cuero.

- Debilidad empresarial en las áreas de diseño y mercadeo de productos:

Debido a que gran parte de las empresas paraguayas productoras de manufacturas de cuero son de tamaño mediano o pequeño, sus áreas de diseño y mercadeo se encuentran poco desarrolladas y carecen de la experiencia y capacidad para desarrollar nuevos productos.

Encontrar mecanismos de capacitación para los empleados constituye, actualmente, una aspiración muy común en el sector paraguayo del cuero. Sin embargo, existen factores que frenan esta pretensión, tales como: la renuencia del personal subordinado a respetar al individuo recientemente capacitado; la falta de motivación del personal para adquirir nuevos conocimientos; y, la creencia de algunos empresarios de que las capacitaciones representan horas perdidas que perjudican los niveles de producción.

---

Sin embargo, el sector debe comprender que las inversiones en capacitación del personal generan importantes incrementos en la productividad, compensando, así, las horas no trabajadas.

Se reconoce ampliamente que los países que han creado institutos de capacitación o centros tecnológicos han desarrollado exitosamente su sector del cuero. En estos centros se forma el personal dedicado tanto al curtido como a la elaboración de manufacturas y calzados de cuero. Otro objetivo de estas instituciones es reducir los impactos que estas actividades generan sobre el medio ambiente.

### *Infraestructura*

#### *Infraestructura tecnológica en las curtiembres:*

En Paraguay, el nivel de infraestructura tecnológica de las curtiembres varía según su tamaño. Así, los procesos de curtido, los tipos de maquinarias y la formación de los profesionales encargados de operarlas varían según el tamaño de las plantas fabriles, la calidad de las materias primas y el mercado al que los productos están destinados. Lo mismo sucede en el sector de manufacturas y prendas de vestir de cuero.

Las curtiembres de Paraguay suelen ser clasificadas en: artesanales y pequeñas, medianas y grandes. Las curtiembres artesanales y pequeñas utilizan el tanino como agente curtidor, aunque también pueden producir, en una muy pequeña proporción y utilizando maquinarias rudimentarias, cueros curtidos al cromo. Algunos procesos se llevan a cabo en piletas y en la etapa final prevalecen los procesos manuales. La mayoría de estas curtiembres son empresas familiares, ubicadas en áreas rurales. A menudo, debido a sus primitivos procesos de curtido, estas curtiembres generan contaminación en los arroyos y afluentes de las zonas en las que operan. Su producción se centra, por lo general, en suelas y vaqueta natural.

Las instalaciones de las curtiembres medianas están compuestas por maquinaria tradicional y, ocasionalmente, por plantas para el tratamiento de sus efluentes; su capacidad es más limitada que la de una curtiembre de gran tamaño y depende del tipo de cuero producido. Aunque generalmente no trabajan a plena capacidad, las curtiembres medianas poseen un peso relevante en el mercado local. Producen mayormente cuero wet blue y, en pequeña proporción, cueros semiterminados y terminados. Dos de estas curtiembres se hallan en el distrito de Carapeguá, localizado en el departamento de Paraguari.

Las grandes curtiembres son aquellas que poseen maquinarias de vanguardia y cuentan con sus propias plantas para el tratamiento de efluentes. En Paraguay existe una curtiembre con estas características. Se trata de una empresa trasnacional y es la que cumple de mejor manera las exigencias de calidad de la demanda internacional. Está ubicada en la ciudad de Asunción.

#### *Infraestructura tecnológica en las empresas que elaboran manufacturas y calzados de cuero:*

El sector productor de manufacturas y calzados de cuero carece de las maquinarias y los conocimientos en diseño y moldería acordes a los estándares mundiales de producción. No obstante, estos factores aún no restringen la producción nacional pues, pese a las limitaciones, existen pequeñas y medianas empresas con participación en el mercado local y de exportación.

Sin embargo, si en el corto plazo se consigue mejorar la formación de los trabajadores de oficio y de mando medio, para aumentar la producción de la industria será indispensable contar con maquinarias de tecnología actual y con conocimientos en diseño y moldería.

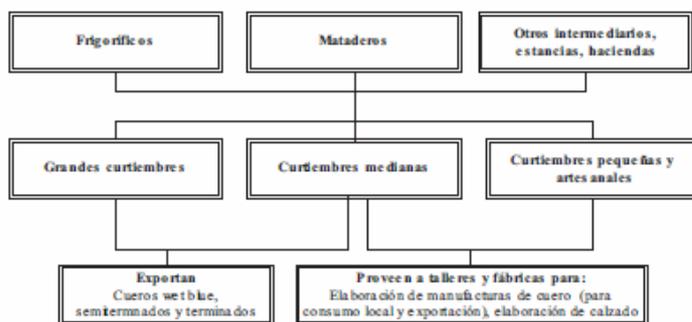
#### *Comercialización:*

---

En Paraguay, las curtiembres grandes y medianas son las que tienen la capacidad financiera para proveerse de pieles de alta calidad provenientes de frigoríficos. En algunos casos, las curtiembres pequeñas también utilizan pieles de esta procedencia, sin embargo, sólo pueden acceder a las de menor precio y, en consecuencia, de menor calidad.

A su vez, la industria nacional de manufacturas y calzados de cuero se abastece, principalmente, de cueros de mediana calidad provenientes de curtiembres pequeñas y medianas, y también de cueros importados desde otros proveedores, como Brasil y Argentina.

#### Canales de comercialización



Fuente: UTEPI

La industria de manufacturas y calzados de cuero de Paraguay carece de una sólida estructura de comercialización externa. Es necesaria, por tanto, la apertura de nuevos canales que permitan insertar nuestros productos en el mercado internacional. En este sentido, contar con un muestrario de la producción, participar en ferias internacionales del sector y desarrollar el comercio electrónico pueden ser medios que faciliten la promoción de la producción paraguaya.

#### Medio ambiente:

Tanto la industria de la carne como la industria dedicada al curtido del cuero representan una gran amenaza para el medio ambiente, debido a los contaminantes que emiten. En este sentido, Paraguay cuenta con leyes que sancionan la descarga de desperdicios industriales, ya sea en la atmósfera o en lagos, arroyos y otros cursos de agua.

Sin embargo, el control de estas descargas en las áreas más alejadas del país es difícil, debido a la falta de un adecuado conocimiento sobre la disposición y la ubicación de todos los mataderos y curtiembres existentes actualmente.

Respecto al tema ambiental, es importante destacar los siguientes puntos:

- Necesidad de tratar los efluentes de la industria del curtido: Los residuos de las curtiembres provienen de una variedad de procesos que emplean una serie de productos y materiales químicos. En consecuencia, los diferentes residuos emitidos en el proceso de curtido deben ser sometidos a diversas estrategias de tratamiento. En general, los residuos de la industria del curtido se presentan en forma de efluentes, desechos sólidos y gaseosos.

La única curtiembre grande de Paraguay cuenta con plantas de tratamientos de efluentes. Por su parte, entre las curtiembres medianas y pequeñas unas pocas cuentan con algún tipo de tratamiento para sus efluentes, otras se encuentran en proceso de obtener sus licencias y la gran parte carecen de tales instalaciones.

- Alto consumo de agua y contaminación de recursos hídricos: La industria del curtido se caracteriza por utilizar grandes cantidades de agua, principalmente en la primera etapa del proceso productivo. En Paraguay, muchas curtiembres se proveen de agua a través de pozos artesianos y, por tanto, carecen de un sistema que cuantifique su consumo.

Es relevante señalar que numerosos mataderos y curtiembres se hallan instalados en la zona de influencia del acuífero Patiño, creando una fuerte presión sobre los recursos hídricos superficiales y subterráneos del lugar y comprometiendo los recursos de agua potable para el futuro.

Conocer las cantidades de agua utilizadas en curtiembres y mataderos ayudará a calcular los costos e incentivará a la reducción de efluentes o a su reciclado y reutilización. Sin embargo, esto conlleva una fuerte inversión.

#### *Financiamiento:*

El acceso al financiamiento es un factor clave para la competitividad del sector del cuero, ya que gran parte de las empresas nacionales dedicadas al curtido y a la elaboración de manufacturas y calzados de cuero son pequeñas y medianas y no cuentan con suficientes recursos propios para financiar todas sus actividades.

- Necesidad de mayor financiamiento para el sector de curtido de cueros, intensivo en capital: El financiamiento es particularmente importante en el sector de curtido de cueros, por las maquinarias especializadas que se utilizan en cada etapa del proceso productivo y, aún más, en el posterior tratamiento de sus efluentes. La industria necesita créditos que faciliten el acceso a maquinarias y nuevas tecnologías que redunden en un mayor crecimiento del sector.

- Necesidad de mayor financiamiento en el sector de manufacturas y calzados de cuero, para mejorar la competitividad al momento de responder a cambios en la demanda: Si bien no es intensivo en capital, el sector de manufacturas y calzados de cuero necesita contar con medios suficientes para responder a los nuevos requerimientos de la demanda.

La rigidez en los tiempos de respuesta de muchas empresas nacionales no permite aumentar la competitividad y mantener satisfechos a los mercados.

Un problema comúnmente mencionado por los empresarios del sector es que los créditos a los que tienen acceso son a corto plazo y con altas tasas de interés, cuando lo ideal para ellos sería contar con créditos de mediano plazo y con tasas de interés más accesibles.

#### *Factores de competitividad externos*

##### *Factores de demanda*

##### *Preferencias del mercado:*

A diferencia de la oferta de cueros, que depende directamente del mercado de la carne (un factor externo), la demanda de cueros está determinada por la demanda de manufacturas de este material y por la disponibilidad de manufacturas elaboradas con materiales sustitutos.

Los cueros wet blue son los que gozan de mayor preferencia entre los productos del primer estadio de la cadena de valor del cuero. Los grandes países productores de manufacturas y calzados de cuero adquieren estos productos desde países de menor desarrollo, debido a la falta de regulación ambiental en estos países y a sus menores costos de mano de obra.

Esto explica que la mayor proporción de las exportaciones nacionales de cuero corresponda a productos del primer estadio de la cadena de valor y que, dentro de éstos, los cueros curtidos al cromo sean los de más peso. En el año 2007, el 79,4% de

---

las exportaciones paraguayas del primer estadio de la cadena de valor correspondió a cueros wet blue.

Sin embargo, el hecho de que una gran proporción de los cueros paraguayos wet blue se destine a la exportación (consecuencia, en parte, de que las curtiembres no tengan incentivos para vender su producción en el mercado interno) representa una limitación para la industria doméstica, que no cuenta con la materia prima para producir cueros semiterminados, terminados y manufacturas y calzados de cuero, lo cual ayudaría a generar mayor empleo en el sector. En este sentido, es necesario implementar un programa de fomento para la industria del cuero.

Aunque no todos los consumidores de un mercado específico tienen las mismas preferencias, es posible distinguir dos tipos de países compradores de productos de cuero. Por un lado están los países cuya demanda se basa en la marca del producto, su alta calidad y sus niveles de innovación y diseño; entre estos se puede nombrar a Alemania, Italia y Canadá. Por otro lado, existen países menos exigentes, para los cuales el precio y la utilidad, entre otras características del producto, son los criterios centrales; entre estos están los países de América Latina, Estados Unidos, España y los países nórdicos (Dinamarca, Finlandia, Noruega, Suecia e Islandia). Actualmente, estos países representan mercados potenciales para Paraguay.

#### *Orientación de las multinacionales:*

En Paraguay opera una sola multinacional dedicada al curtido de cueros.

Esta empresa se especializa en cueros vacunos y su principal producto de exportación es el cuero wet blue (aunque, en menor proporción, también exporta cueros semiterminados y descarnes vacunos). Esta empresa forma parte de uno de los mayores grupos de curtido del mundo. En Paraguay, emplea directamente a 400 personas y cuenta con la curtiembre más grande del país, cuya capacidad de producción bordea las 3.000 piezas por día.

Otro aspecto positivo de esta empresa es que, por su gran capacidad financiera, posee su propia planta de tratamiento de efluentes (físico-químicos), cuyo logro más importante es la utilización de solo 21 litros de agua por cada kilogramo de cuero.

Sin embargo, dado que esta empresa absorbe la mayor parte de los cueros nacionales, otras multinacionales no poseen suficiente interés para instalarse en Paraguay.

#### *Distancia de los mercados:*

La distancia entre Paraguay y sus mercados de destino genera dificultades, tales como:

- Mayores tiempos de recorrido para llegar a los mercados de exportación:

Las exportaciones paraguayas se realizan a través de vías fluviales, terrestres y aéreas. Debido a que Paraguay no posee un litoral marítimo y no cuenta con un sistema aéreo bien desarrollado, al momento de realizar exportaciones se presentan numerosas desventajas comparativas. En el caso de los cueros curtidos que se envían a los mercados asiáticos y europeos, la vía más utilizada es la fluvial, que implica menores costos, pero mayores tiempos de recorrido.

- Elevados costos de fletes: Si los productos de cuero se dirigen al mercado americano o europeo, la cualidad 'just in time' es muy importante, por lo que estas exportaciones se realizan mayormente por vía aérea, que implica menos demoras. Sin embargo, a medida que aumentan las distancias hacia los mercados de destino, los costos de fletes crecen, llegando al punto en que, en opinión de algunos empresarios, no se justifican los envíos. Actualmente, un sistema muy solicitado por los importadores americanos de manufacturas paraguayas de cuero es el DDP ('Delivered Duty Paid' o 'Entregada Derechos Pagados'), que significa que el exportador entrega la mercancía al importador, asumiendo los gastos de despacho, impuestos, trámites aduaneros y riesgos de la importación en el país de destino.
-

#### *Acuerdos de comercio:*

El establecimiento de acuerdos de comercio permite que los países exporten sus productos al mercado de la contraparte en condiciones favorables y potencien sus ventajas competitivas frente a terceros países. El escenario óptimo de estos acuerdos se da cuando los países suscriptores se complementan a través del intercambio comercial, promoviendo un desarrollo armónico y equilibrado de sus economías.

Las exportaciones de Paraguay se ven beneficiadas de los acuerdos de comercio que el país tiene con los demás miembros del Mercosur y con países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI); además, Paraguay se encuentra entre los países beneficiarios del Sistema Generalizado de Preferencias de Estados Unidos, Canadá, Japón y la Unión Europea. Sin embargo, estos acuerdos requieren una mejor negociación para la optimizar los beneficios que pueden generar.

#### *Amenaza de terceros países:*

- Bajos salarios: En las últimas tres décadas, los cambios introducidos en la estructura de China, que ha logrado una integración vertical de su industria del curtido, manufacturas de cuero y calzados, han convertido a este país en uno de los mayores productores y en el principal mercado del sector del cuero. Sus ventajas naturales se centran en sus bajos costos, debidos, principalmente, a su abundante mano de obra.
- Mayor calidad de los productos: En la región, el sector ganadero y de cueros de Uruguay, Brasil y Argentina representan una fuerte competencia para los cueros de nuestro país, que aún adolecen de varias deficiencias de calidad por el menor tamaño de los animales, los descuidos durante la etapa del animal en la hacienda y el mal manejo de los instrumentos, por parte del personal encargado, al momento del desuello y el almacenamiento.

Los productos de cuero de Paraguay, si bien se acercan a los estándares de producción de Argentina, todavía se encuentran lejos de la calidad de los productos brasileiros; la distancia es aún mayor si se pretende alcanzar el mercado europeo, donde, además de la calidad, se aprecia la innovación y creatividad de los productos.

Aunque el sector de calzados no es analizado en este documento, cabe mencionar que en la actualidad la industria nacional debe enfrentar la amenaza de los dos mayores productores mundiales de calzado: China, que cuenta con mano de obra abundante y barata, e Italia, que utiliza alta tecnología y cuya producción destaca por su calidad.

#### *Factores estructurales*

##### *Debilidades institucionales y gremiales:*

En Paraguay, una de las deficiencias institucionales es la carencia de una política de incentivos para la industrialización del sector del cuero. En ese sentido, el presente documento podría constituir una de las bases para el diseño de esa política.

Se reconoce ampliamente que las asociaciones comerciales organizadas, con buenas estrategias y con objetivos claros, que representen los intereses comunes de sus miembros frente al gobierno, tienen un efecto significativo en la viabilidad de largo plazo de las industrias. En el país existen asociaciones profesionales y comerciales relacionadas con los sectores de cueros y calzados, sin embargo, son pequeñas y, por tanto, débiles para representar los intereses de sus asociados. Estas asociaciones son: la Cámara de las

Industrias, Manufacturas y Afines del Cuero (CIMAC), la Cámara de Empresas Artesanas del Paraguay (CEAP) y la Cámara de la Industria del Calzado del Paraguay (CICPAR). Adicionalmente, está la Unión Industrial Paraguaya (UIP), que funciona como una confederación de los industriales, tanto fabricantes como empresarios.

---

## Inversión

Paraguay cuenta con un régimen de fomento a las inversiones, la Ley 60/90. Sin embargo, sus incentivos no son accesibles para las pequeñas y medianas empresas del sector del cuero. Existe también el Régimen de Importación de Materias Primas e Insumos, que facilita la importación de los insumos utilizados por la industria nacional, y el Régimen de Maquila.

### • La cadena té de cedrón Paraguay

#### *Descripción resumida de la cadena*

La promoción del cultivo de Cedrón Paraguay se inició en el año 1989 en los municipios de San Pedro y Nueva Germania (hoy Santa Rosa), a través del Proyecto “Desarrollo Rural Regional San Pedro Norte, que ejecutaba el Ministerio de Agricultura y Ganadería, con el asesoramiento de la GTZ. La cooperativa comenzó a vender hojas secas de Cedrón Paraguay en los mercados de San Lorenzo y Asunción a partir de 1991, iniciando la producción de esencia de Cedrón (aceite de verbena) el mismo año; exportando este producto en cantidades menores a Suiza para la utilización en la aromaterapia. Durante la misma época, la GTZ realizó contactos con la empresa Martin Bauer, una de las mayores distribuidoras de hierbas aromáticas en Europa, iniciando la exportación de los primeros tres contenedores del producto seco y clasificado en 1993. Actualmente, el volumen de exportación es de 50 toneladas de cedrón Paraguay con certificación orgánica y 150 a 200 toneladas de cedrón producido convencionalmente. En el caso del cultivo de cedrón Paraguay, la cooperativa provee asistencia técnica, créditos y realiza la compra, la clasificación, el prensado, embolsado, control de calidad y envía el producto a Alemania. La cadena involucra a unas 450 familias campesinas, de las cuales 400 producen Cedrón tradicional y 50 cedrón orgánico en los municipios de San Pedro, Nueva Germania, Santa Rosa y Lima. Además, unos 20 productores cultivan Cedrón Capi-í, 100 productores Sésamo y 10 familias algodón en forma orgánica.

#### *Fortalezas y amenazas*

##### *Fortalezas:*

- 6) Productos amigables con el medio ambiente y para la agricultura familiar
- 7) Periodo de cosecha de octubre a mayo
- 8) Contratos acordados
- 9) Demanda creciente

##### *Obstáculos:*

- 10) Mercado “Especiales”
- 11) No hay investigación
- 12) Nuevas Exigencias: Inocuidad, Trazabilidad, Buenas Prácticas Agrícolas BPA – GAP
- 13) Falta de planificación sectorial y territorial.
- 14) Siembra de cultivos con uso de agrotóxicos.

#### *Consumo final y potencial del mercado*

Los consumidores finales del Cedrón Paraguay se encuentran principalmente en Francia y España, y en menor proporción en Alemania, Inglaterra e Italia. El consumo anual del Cedrón Paraguay en el mundo es de alrededor de 600 toneladas, siendo los principales países productores Marruecos y Paraguay. De hecho, Paraguay produce

---

actualmente un 30 % del consumo mundial. Por su aceptación limitada en solamente algunos países del mundo, no es un producto con gran potencial de expansión. Sin embargo, es cada vez más exigente en el proceso productivo, requiriendo registros de trazabilidad y certificación social y orgánica.

#### *Los rubros aromáticos para exportación*

Hojas de Cedrón Paraguay o Cedrón de Palo (*Lippia citriodora*)  
 Palitos de Cedrón Paraguay (*Lippia citriodora*.)  
 Hojas secas de Cedrón Capií o Citronella o Lemongrass (*Cymbopogon citratos*)  
 Cáscaras de Naranja Agrio (*Citrus aurantium L.*)  
 Hojas de Naranja Agrio (*Citrus aurantium L.*)  
 Algunos productos en Desarrollo .....

#### *Usos de estos productos*

Infusiones: tranquilizantes, analgésicos ....  
 Medicina: anticancerígenos, reductores de colesterol, antioxidantes, etc.  
 Condimentos (cocina sureste asiático)  
 Repostería  
 Preparación de tragos  
 Industria: Esencias, gelatinización , estabilizantes  
 Aromaterapias, SPA  
 Otros

#### *Empresas líderes de la cadena*

En la actualidad la cadena esta liderada por la empresa Martin Bauer con sede en la República Federal de Alemania, una de las mayores importadoras y distribuidoras de yerbas y productos aromáticas con fines de infusiones para Europa. Su asociado principal en el Paraguay hasta la fecha ha sido la Cooperativa "La Norteña Ycuamandyyú Ltda", ubicada en el distrito de San Pedro. La cooperativa cuenta con 41 empleados permanentes y 2.500 socios, de los cuales 800 son socios rurales y 1700 socios urbanos. Proporciona a sus socios ahorro y crédito y asistencia técnica a la producción agrícola. Los montos anuales de la cartera de crédito son de entre 1.000.000 USD a 1.200.000 USD. Su departamento de asistencia técnica cuenta de 4 ingenieros agrónomos con su respectiva movilidad (4 motos y un vehículo 4 x 4). Compra y comercializa sésamo, sésamo orgánico, cedrón Paraguay tradicional y orgánico, cáscara de cítricos y maíz. Además elabora y vende balanceados. La GTZ prestó asistencia técnica a la cooperativa durante los años 1988 a 1997. En el marco de esta asistencia, la propia GTZ ejerció el liderazgo de la cadena entre los años 1989 a 1994.

#### • **La cadena de valor de la Stevia (Ka'a He'e)**

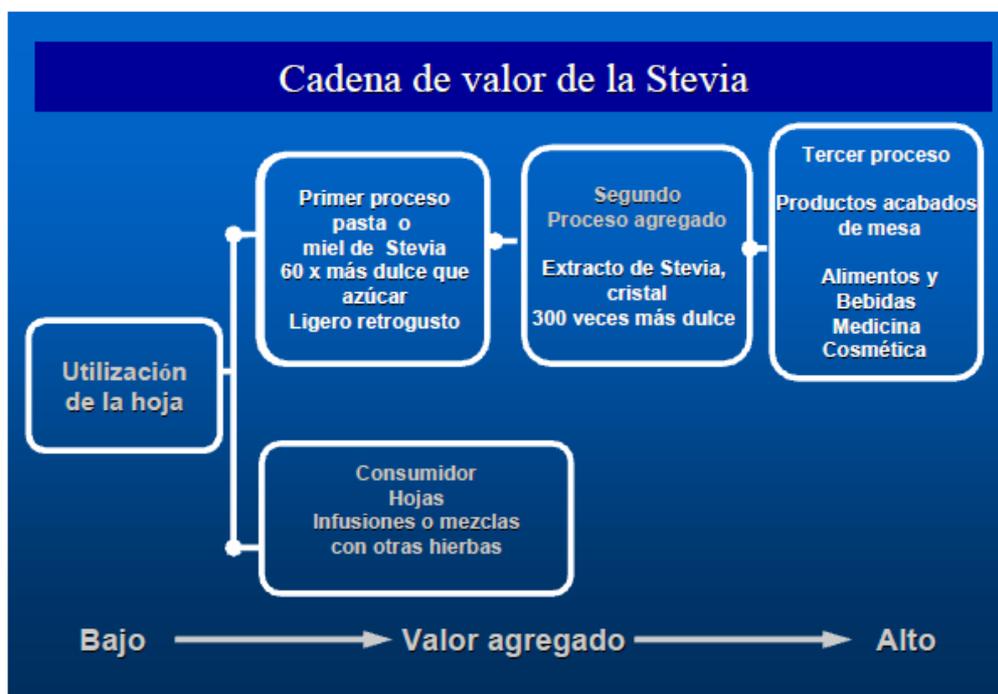
Ka'a He'e o Stevia Rebaudiana Bertoni, descubierta y botánicamente clasificada en 1887 por el sabio Moisés Santiago Bertoni. Decía este: "Planta nueva por mí descubierta, edulcorante casi tan poderoso como la sacarina y sin ninguno de los inconvenientes de esta última".

- Efectivamente descubrió un edulcorante 100% "NATURAL" 300 veces más dulce que el azúcar y no metabolizado por el organismo humano.
  - El Ka'a He'e ya era utilizado, milenariamente, por las comunidades indígenas como edulcorante y en otras aplicaciones .
-

- En el año 1973 Japón prohíbe el uso de la sacarina en el mercado interno y logra desarrollar la tecnología que pudo aislar los componentes dulces (stevióside y rebaudiósido), obteniendo un cristal de Ka'a He'e.
- En ese mismo periodo en Maringa, Brasil, también se lograban los mismos resultados.

#### *Algunos datos acerca de la Stevia*

- China cultiva el 90% de la producción global;
- Existen más de 1.500 publicaciones científicas, estudios médicos donde se confirma la inocuidad y no efectos secundarios;
- Japón es el país de mayor consumo de stevia (220 ton de cristal año), especialmente en la industria de alimentos;
- Actualmente se producen 3.000 ton. de cristal en el mundo consumidos en su totalidad;
- La demanda del producto final supera al desarrollo agrícola;
- Los países asiáticos, Estados Unidos, Rusia, Australia y varios países latinoamericanos actualmente han incorporado este nuevo edulcorante;

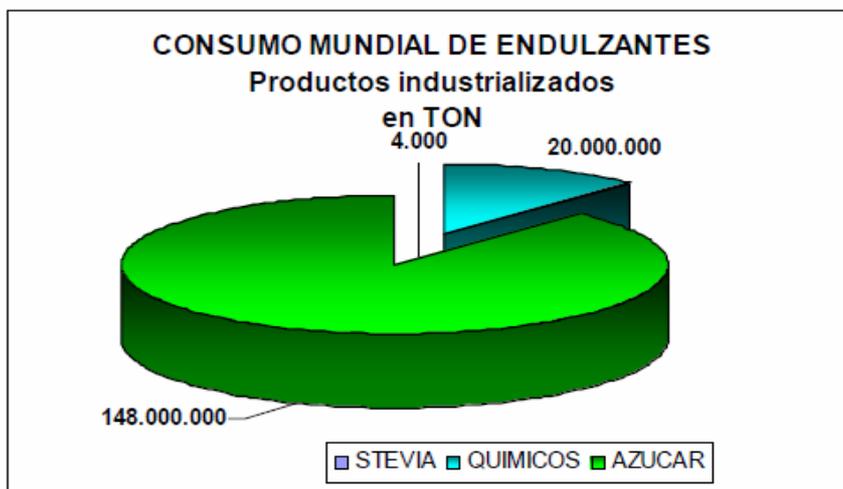
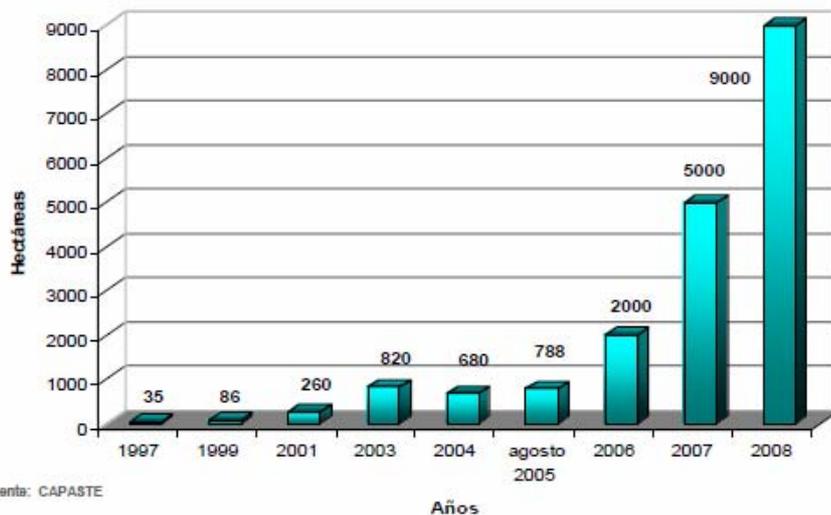




#### *Situación actual de la cadena*

- Empresas y socios de la CAPASTE (Cámara Paraguaya de la Stevia): 65  
3 asociaciones de productores, 1 asociación de viveristas, 32 empresas, productores y comercializadores;
- Producción 2005: 796 hectáreas;
- Mano de obra ocupada 2005: 5.572 personas;
- Comercialización desde 1997 a la fecha: 100% por un valor aproximado a los 4 millones de dólares y con demanda insatisfecha;
- Inversiones 2005/2006: 2 plantas industrializadoras. Valor estimado en más de 7 millones de dólares.

### CULTIVO DE STEVIA Y PROYECCIÓN



#### Mesa sectorial de la Stevia

##### Visión:

Paraguay, referente mundial de la *Stevia rebaudiiana* Bertoni (Ka'a He'è), contribuyendo a mejorar la calidad de vida y del medio ambiente.

##### Misión:

Promover el aumento de cultivo de la Stevia, así como su industrialización y exportación, como base para la creación de empleos.

---

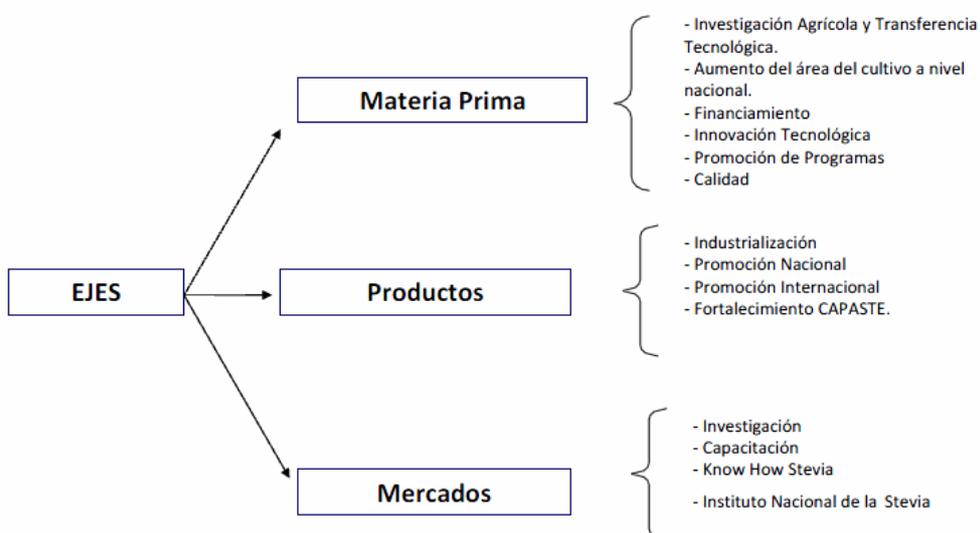
**Ejes de acción 2.008-2013**

- Aumentar el cultivo a 12.000 hectáreas.
- Aumentar el valor agregado de la Stevia a través de su industrialización.
- Denominación de origen de la Stevia para el Paraguay
- Apertura de los mercados de la Unión Europea y Estados Unidos para la Stevia como aditivo alimenticio.

**Metas 2.013**

Exportaciones (USD millones)	55
Inversiones (USD millones)	40
Generación de empleos (cantidad)	80.000

## Matriz de competitividad sectorial



## Miembros de la mesa

*Sector Privado*

CAPASTE (Cámara Paraguaya de la Stevia)

*Sector Público*

Ministerio de Industria y Comercio  
 Ministerio de Agricultura y Ganadería  
 Ministerio de Relaciones Exteriores  
 Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social

*Universidades*

Universidad Nacional de Asunción  
Universidad Católica de Asunción

### Radiografía del sector

Área cultivo 2007 / 2008: 1450 has.

Rendimiento promedio: 1462 kg/ha

Producción en fincas 2007: 1800 ton.

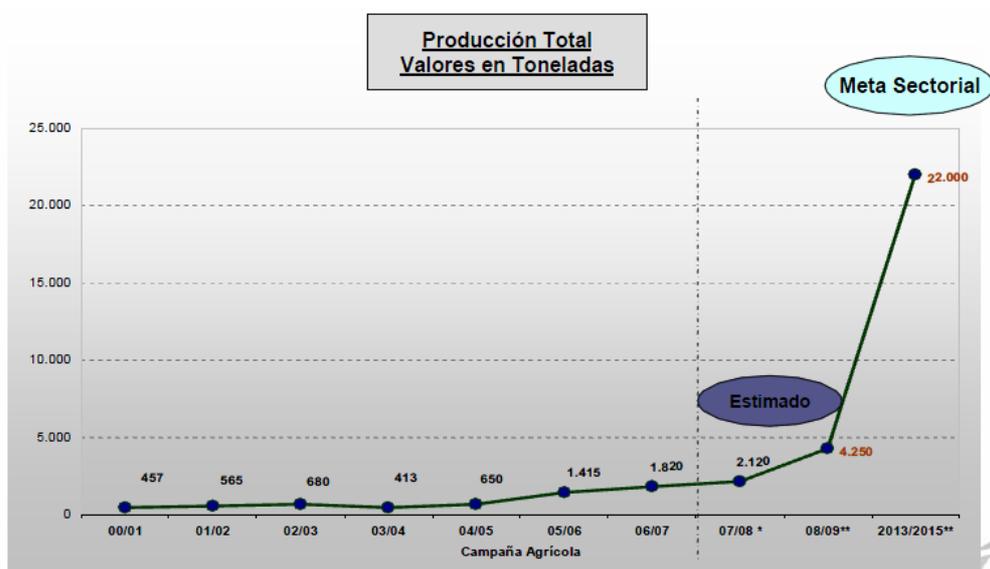
Área cultivo promedio en fincas: 1 a 3 has. (76% productores)

Régimen pluviométrico: 1400 – 1600 mm

Cultivo de renta complementario para la agricultura tradicional – familiar, apuntando a la diversificación

### Zonas aptas para la producción

Departamentos: Alto Paraná y Canindeyú - Guairá, Caazapá, Caaguazú - Concepción  
San Pedro – Amambay - Cordillera Paraguari Central - Itapúa

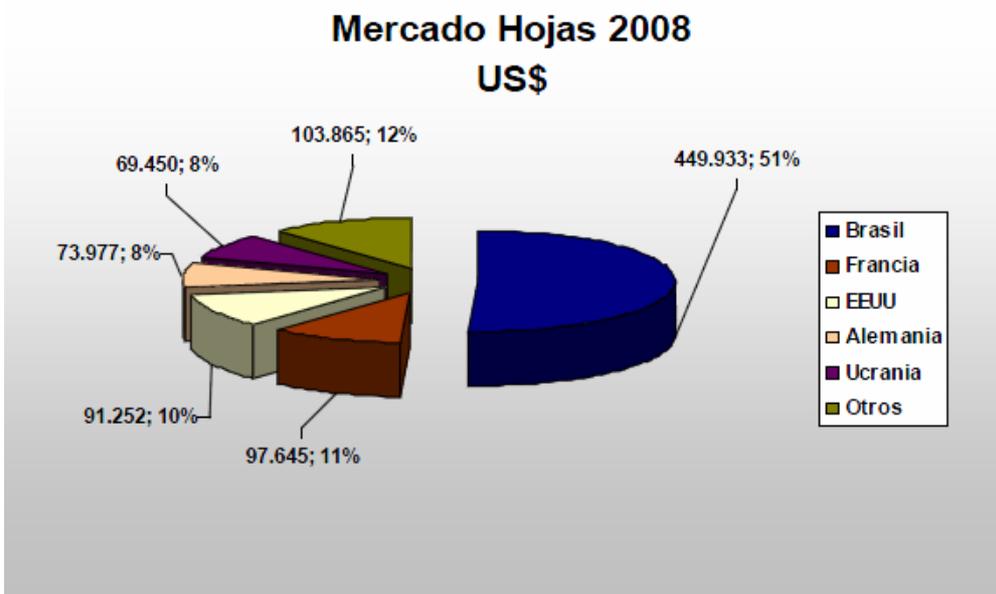


Fuente: CAPASTE



Fuente: Mesa sectorial stevia – CAPASTE, 2008

## MERCADOS DE LA STEVIA PARAGUAYA



Fuente: Mesa sectorial Stevia – CAPASTE, 2008

### *Principales Logros*

- Trabajo de consenso público – privado:
  - Decreto 8.392/06 Poder Ejecutivo: “Reconocimiento del Ka’a He’ê como originaria del Paraguay”
  - Decreto 6.179/05: “Interés Nacional para el fomento del uso y la comercialización de la Stevia rebaudiana (Bertoni) Bertoni y los productos derivados en sus diferentes formas”.
  - Resolución N° 485/05 MSPyBS: IDA para el steviol glucósido.
  - Resolución 933/09 SEAM: “Que levanta en forma condicionada a la Stevia rebaudiana (Bertoni) Bertoni – Ka’a He’ê del status de especie en peligro de extinción”. Plan 100 días MIC
  - Constitución de la “Asociación Internacional de la Stevia” con sede en Paraguay e integrada por científicos de Brasil, Bélgica, Francia, Argentina, Dinamarca y Japón.
  - Convenio CAH – MAG – CAPASTE, para créditos acorde a la tecnología de producción en varias cuencas.
  - Programa de Alerta y Vigilancia Fitosanitaria en el Cultivo de Ka’a He’ê, implementado por el SENAVE y en coordinación con la CAPASTE.
  - Convenio Interlaboratorios entre el INTN y la Merck Brasil S.A.
  - Transferencia de 20 años de investigaciones realizadas por la JBB Laboratory – Japón a la CAPASTE.

### *Acciones en Políticas Públicas*

- Obtención de la Denominación de Origen para el Ka’a He’ê:
  - Cultivo nativo, típico y tradicional de nuestro país
  - Reconocido en su origen y calidad.
  - Proteja a los agentes de la cadena productiva
  - Certificación de Origen Ka’a He’ê Paraguayo – CAPASTE
  - Certifica el origen de la materia prima agrícola auténticamente paraguaya
  - Beneficia a todos los actores de la cadena.
  - Constitución del Instituto Nacional de la Stevia – INEST
  - Asociación Americana de la Stevia – IV Simposio Internacional
- **La cadena de madera y muebles certificados con FSC (Forest Stewardship Council)**

### *Descripción resumida de la cadena*

La cadena “madera y muebles con certificación FSC” se implementó en el año 2003 con la certificación de un área de 2.700 ha en el departamento de Caazapá, área que podría extenderse a una superficie mucho mayor durante los próximos años. Se trata actualmente del único bosque con certificación FSC en el Paraguay. SEGASA pone a disposición el área forestal con bosque nativo y Unique Wood realiza la planificación, y la distribución de productos certificados con estándar FSC en la región MERCOSUR y Europa. A cargo de FORCERPAR está el manejo y explotación de 2.700 hectáreas, de los cuales 2.000 ha es área de producción y 700 ha área de conservación con fines de preservación de especies forestales nativas. El referido Proyecto se encuentra dentro del área forestal protegida “Ypety”, que fue constituida el 10 de junio de 2003 por decreto presidencial y está siendo administrado por SAGASA.

Actualmente, la referida área de bosque natural es la única con certificación FSC en el Paraguay. El corte anual de madera en el área de intervención de 2.000 hectáreas, divididas en cinco unidades de intervención anual, es de 6.500 m<sup>3</sup> de rollos, tasa de corte inferior al crecimiento anual del bosque. Con el apoyo de la GTZ - a través de un

---

proyecto de Cooperación Pública Privada (Proyecto "PPP") - se ha adquirido un aserradero móvil de última generación para mejorar el aprovechamiento de la madera rolliza, reduciendo los desperdicios por corte en 20 %. Además, se ha adquirido y puesto en operación un secadero solar con bajo costo de secado. La materia prima está siendo transformada principalmente en parquet por la empresa Renteria S.R.L. en Luque. Recientemente se inició la exportación de juguetes de madera confeccionados por la empresa Miramar de Asunción así como de muebles de recreo (piezas para hamacas, bancos, sillas, etc.). Estos productos están siendo confeccionados mayormente por miembros de la Asociación de Carpinteros de Villarrica. La cadena cuenta además con el apoyo de la GTZ en el área de capacitación de los carpinteros involucrados con la transformación de la materia prima. Cooperación con esta cadena el ministerio de Industria y Comercio, a través de su Oficina Regional en Villarrica (ORMIC).

#### *Consumo final y potencial de mercado*

El volumen total exportado es de aproximadamente 144.9 m<sup>3</sup> de parquet, 2.041 metros lineales de zócalos para parquet y 9.700 Unidades de piezas para hamacas orgánicas y 3.000 Unidades de juguetes. Varios de estos productos han tenido muy buena aceptación en el mercado europeo, sobre todo el alemán y se espera que las ventas vayan creciendo hasta duplicar las cantidades actuales.

#### *Empresas líderes de la cadena*

Participan en la gerencia de la cadena la empresa alemana Unique Wood GbR, la Sociedad Agrícola Golondrina S.A. (SAGSA) con la cual forma el consorcio ForCerPar. La empresa Unique Wood es consultora y ejecutora del manejo forestal sostenible, de acuerdo a los estándares del Forest Stewardship Council (FSC). SAGSA forma parte del Grupo Espiritu Santo, dueños de varios emprendimientos agrícolas, ganaderos y forestales en América Latina. El Consorcio ForCerPa cuenta actualmente con 15 personales propios y 12 empleados tercerizados con responsabilidades directas.

#### *Industria del Parquet*

Paraguay se caracteriza por poseer una numerosa variedad de especies forestales. En el año 2007, el subsector forestal participó con el 6,7% del PIB correspondiente al sector primario (equivalente al 1,8% del PIB nacional), y su evolución fue muy estable, con una tasa de variación de alrededor del 0,97% anual durante el periodo 2000-2007. Las exportaciones de maderas sin ensamblar durante el pasado año, representaron el 33,2% de las exportaciones totales de 'Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera' de Paraguay, equivalentes a US\$ 38.511.622, lo cual representó un crecimiento del 3,15% anual en el monto exportado durante los últimos siete años. No obstante, en el año 2007, el descenso de las exportaciones a algunos mercados, principalmente al asiático produjo que las exportaciones se contraigan en comparación al año 2006.

Por otro lado, debido a que esta actividad representa en cierta forma una amenaza al patrimonio forestal nacional, se hace necesario emprender medidas que permitan garantizar el manejo sostenible de los bosques y demás especies, sin desperdiciar el potencial que representa para el país ser uno de los exportadores más competitivos de maderas sin ensamblar de América Latina.

Dado que actualmente las exportaciones de este producto ya se encuentran orientadas a los mercados adecuados, el sector exportador enfrenta el desafío de afianzar su posición en estos mercados, logrando satisfacer de manera apropiada los requisitos de calidad de la demanda internacional.

---

### Contexto mundial del sector de parquet

El comercio mundial de las maderas sin ensamblar ha presentado un continuo crecimiento. El comercio mundial de Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera en el año 2006 alcanzó US\$ 105.732,1 millones, lo que representa un crecimiento de 8,6% anual durante el periodo 2000-2006.

En este contexto, las maderas sin ensamblar, representaron aproximadamente US\$ 5.157,3 millones (4,9% del total exportado), registrando un destacado crecimiento del 12,1% anual durante el periodo 2000-2006



Fuente: UN Comtrade.

Las maderas sin ensamblar distintas de las coníferas han ganado ponderación en el comercio mundial, pues del 59,5% de participación en el año 2000, éstas representaron el 64,6% del total exportado en el año 2006.

*Paraguay obtiene menores valores unitarios por kilogramo exportado que el promedio mundial.*

En lo referente a valores unitarios de exportación, las maderas sin ensamblar obtienen en promedio a nivel mundial US\$ 1,46 por kilogramo exportado, superior a los US\$ 0,56 por kilogramo obtenido por Paraguay.

*Los valores unitarios de exportación mundiales presentaron un descenso, mientras que los valores unitarios de exportación de Paraguay se incrementaron. A pesar de recibir menores precios por kilogramo que el promedio mundial, los valores unitarios de exportación de Paraguay se incrementaron a una tasa de 4,2% anual, durante el periodo 2000-2006.*

Por otra parte, como se observa en el gráfico, los valores unitarios de exportación mundiales presentaron una disminución del 11,4% anual, resultado de una menor subregistración de la cantidad total en el comercio, derivada de las medidas emprendidas para combatir la comercialización ilegal de maderas.

*Uruguay y Paraguay reciben los menores valores unitarios de exportación del MERCOSUR de las maderas sin ensamblar.* En el bloque del MERCOSUR, Uruguay recibe los menores valores unitarios de exportación equivalente a US\$ 0,47 por kilogramo, seguido de Paraguay. Por su parte, Argentina y Brasil reciben en promedio US\$ 1,15 y US\$ 1,11 por kilogramo exportado, respectivamente.

*Exportadores competitivos de parquet*

Paraguay se coloca en el puesto 20 de los países más competitivos en la exportación de maderas sin ensamblar. Luxemburgo y China son los exportadores más

competitivos según el ICE<sup>55</sup>. En América Latina, se destaca Brasil con el tercer lugar en el ranking mundial, seguido de Chile con el cuarto puesto en el ranking.

Ranking	Mercado	ICE
1	Luxemburgo	0,5344
2	China	0,5026
3	Brasil	0,4293
4	Chile	0,3138
5	Indonesia	0,2761
6	Estonia	0,2724
7	Canadá	0,2210
8	Austria	0,1930
9	Alemania	0,1918
10	Estados Unidos	0,1891
<b>20</b>	<b>Paraguay</b>	<b>0,0660</b>

Fuente: UN Comtrade.

*Paraguay ocupa el décimo tercer lugar en cuanto a exportaciones de maderas sin ensamblar per cápita en el mundo.* En el año 2006, la mayor capacidad exportadora a nivel de países, fue la de Luxemburgo con US\$ 108,7, seguido de Estonia con US\$ 49,4.

Por su parte, Paraguay posee uno de los más altos niveles de exportaciones per cápita, US\$ 7,6, precedido de Brasil con US\$ 19,8.

#### *Principales mercados atractivos*

Estados Unidos, Canadá y Reino Unido son los principales mercados atractivos para las maderas sin ensamblar. Estados Unidos es el principal mercado atractivo según el IDI<sup>56</sup> y es además, el principal mercado de destino de las exportaciones de Paraguay. Otros mercados atractivos además de Canadá corresponden al bloque de la Unión Europea.

<sup>55</sup> El Índice de Competitividad Exportadora (ICE) mide la competitividad relativa de un país en un segmento específico de la cadena de valor de un producto.

Combina dos indicadores: exportaciones per cápita y participación en el mercado mundial.

<sup>56</sup> El Índice de Dependencia Importadora (IDI) mide la dependencia hacia las importaciones que un país tiene para satisfacer la demanda interna de un producto. Combina tres variables: la balanza comercial del producto, la importancia del producto en las importaciones totales del país y la importancia del país en el total de importaciones mundiales del producto.

Ranking	Mercado	IDI
1	Estados Unidos	0,690
2	Canadá	0,178
3	Reino Unido	0,111
4	Alemania	0,047
5	Francia	0,069
6	Holanda	0,063
7	Bélgica	0,043
8	España	0,031
9	Australia	0,135
10	China (Taiwán)	0,055
11	México	0,027
12	Noruega	0,023
13	Suiza	0,020
14	Bahamas	0,339
15	Grecia	0,013

Fuente: UN Comtrade.

Los mercados atractivos demandan cerca del 80% de las maderas sin ensamblar comerciadas a nivel mundial. Estados Unidos es el principal demandante de este producto, en el año 2006 absorbió el 34,3% del total de importaciones realizadas a nivel mundial, seguido de Canadá (8,1%), Reino Unido (6%) y Japón (5,9%).

Por otra parte, Grecia y Francia presentan las mayores tasas de crecimiento en las importaciones entre estos mercados atractivos, superiores al 20% anual durante el periodo 2000-2006.

Estados Unidos, el mercado más importante de Paraguay, paga valores unitarios de importación inferiores a la media de los mercados atractivos.

Estados Unidos, Alemania y Reino Unido son países que demandan grandes cantidades, pero que, sin embargo, pagan valores unitarios inferiores a la media de los mercados atractivos. Por otro lado, Bahamas, España y Suiza pagan los valores unitarios de importación más altos y superiores a US\$ 1,7 por kilogramo.

#### *Industria de Parquet en Paraguay*

Según el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) en su informe 'El sector Agropecuario y Forestal en cifras 2007', la mano de obra generada de manera directa por el subsector forestal es de aproximadamente 40.925 personas. No obstante, esta cifra sería mayor si se tuviesen en cuenta los numerosos aserraderos, carpinterías y depósitos que operan de manera informal y de los que no existen registros. Cabe resaltar que del total mencionado, aproximadamente 600 personas se encuentran ocupadas en la industria del parquet.

Las exportaciones de maderas sin ensamblar representan el sector de mayor participación en las exportaciones de 'Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera'. En los referido a comercio exterior, las exportaciones de 'Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera' de Paraguay crecieron a una tasa del 7,9% anual durante el periodo 2000-2007, alcanzado en este último año los US\$ 116.022.007.

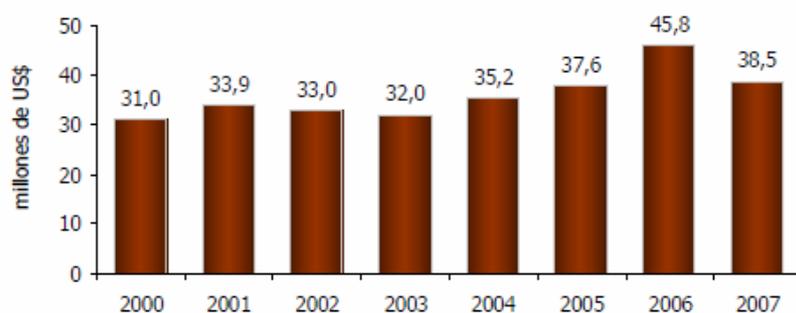
En este contexto, las exportaciones en concepto de maderas sin ensamblar representan el subsector más importante con el

33,2% de las exportaciones totales del año 2007 y equivalente a US\$ 38.511.618.

En este contexto, según datos de Consejo Nacional de Industrias Maquiladoras de Exportación (CNIME), actualmente existen dos empresas maquiladoras de parquet, ubicadas en los departamentos de Caaguazú y Alto Paraná, cuyas exportaciones en el año 2007 ascendieron en conjunto a aproximadamente US\$ 5.990.000, que representa un crecimiento del 95,2% anual en las exportaciones entre los años 2003 y 2007.

A pesar de su importante participación, las exportaciones de maderas sin ensamblar no han mostrado un interesante dinamismo. Durante el periodo 2000-2007, las exportaciones de maderas sin ensamblar solo crecieron en 3,15% anual promedio. Además se destaca el importante descenso de las exportaciones registrado en el año 2007, de 15,89% en comparación al año 2006.

**Exportaciones de maderas sin ensamblar de Paraguay,  
2000-2007**



Fuente: SOFIA.

*Cuatro mercados concentran más del 60% de las exportaciones de maderas sin ensamblar de Paraguay.*

Los principales mercados de destino son:

Estados Unidos, Argentina, Italia y Canadá que demandaron en conjunto casi el 65% de las exportaciones totales de este producto en el año 2007. Otros mercados relevantes para Paraguay son: España (6,4% de las exportaciones totales) y Brasil (6,2%).

Por otro lado, el valor unitario promedio recibido por las exportaciones de este estadio en el último año fue de US\$ 0,87 por kilogramo, que representa un incremento del 55% en comparación al valor recibido en el año 2006.

*Las exportaciones de Paraguay a los principales mercados de destino se incrementaron en el año 2007.* Mientras que los valores exportados a los principales mercados de destino en el año 2007 (Estados Unidos, Argentina, Italia y Canadá), presentaron tasas de crecimiento superiores al 10% en comparación al año 2006, las exportaciones a otros mercados como España y Brasil, presentaron un descenso en comparación al año anterior.

*En el año 2007, las exportaciones de maderas sin ensamblar al continente asiático presentaron un importante descenso.* En este sentido, también se destaca el declive de las exportaciones en el año 2007 en comparación al año 2006 a: China (-92,9%), China (Hong Kong) (-80,9%) y China (Taiwán) (-80%).

A modo de conclusión, podemos decir que, las maderas sin ensamblar poseen una gran relevancia en las exportaciones de 'Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera' de Paraguay.

En ese sentido, los principales mercados de destino de las exportaciones, constituyen según el análisis realizado, los mercados más atractivos para este producto. Estos

mercados se caracterizan por su elevado poder adquisitivo, donde este producto se utiliza principalmente por sus propiedades térmicas y como distintivo de elegancia. Paraguay no se enfrenta al desafío de reorientar correctamente su producción hacia nuevos destinos, sino más bien se enfrenta al reto de mantener e incrementar su posición en sus actuales socios comerciales, a la vez que asegura el manejo sostenible de la superficie boscosa existente actualmente en el país que se estima menor al 10% de la superficie total.

- **La cadena frutihortícola**

Paraguay es reconocido como país mayormente productor y exportador de productos primarios. La agricultura participó con el 19,5% del PIB nacional en el año 2007, y ha pasado de un 1,2% de crecimiento registrado en el 2006, a un 25% de crecimiento en el año anterior, lo que sitúa a este sector como el de mayor crecimiento en ese año, y durante el periodo 2004 – 2007 ha registrado un crecimiento promedio anual de 5,95%.

En el año 2007, las exportaciones en concepto de frutas y hortalizas alcanzaron cerca de US\$ 5,2 millones, que representa una tasa de 24% superior en comparación al año anterior. A nivel mundial, Paraguay no se destaca como país exportador competitivo en este sector, debido principalmente al escaso volumen de su oferta exportable.

En el comercio mundial, en los últimos años, se observa que la composición entre las frutas y hortalizas crudas y las procesadas es bastante equilibrada; 53,30% y 46,70%, respectivamente al 2007.

Por su parte, el sector nacional productor y exportador se halla abocado principalmente a la comercialización en crudo de las frutas y hortalizas, lo cual lo expone a shocks provocados por medidas adoptadas por países vecinos, entre otros. Es así que, de manera a garantizar la producción destinada al consumo interno y al mismo tiempo, asegurar e incrementar la participación en mercados extranjeros de los productos paraguayos, se hace imperante la necesidad de continuar trabajando conjuntamente en estrategias de mejoramiento de la competitividad de los mismos, principalmente favoreciendo procesos productivos a través de los cuales sea mayor el valor agregado incorporado a los productos de exportación.

#### *Sector frutihortícola de Paraguay*

##### *Evolución de las exportaciones de Paraguay*

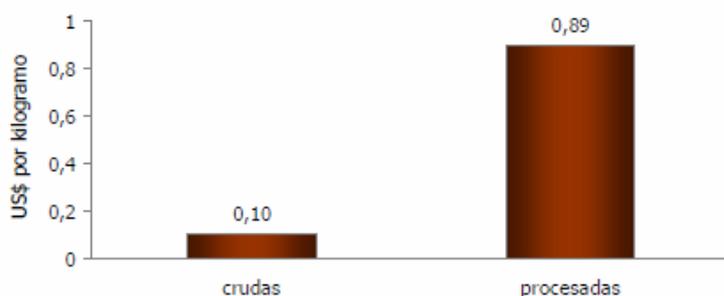
Entre el 2006 y el 2007, las frutas y hortalizas crudas presentaron un mayor dinamismo. Las exportaciones de Frutas y Hortalizas crecieron a una tasa de 24% durante el último año. Se destaca el dinamismo experimentado por el sector de menor procesamiento que presentó una tasa de crecimiento en las exportaciones del 42,9% entre el 2006-2007. Durante el mismo periodo, el estadio de mayor procesamiento creció a una tasa de 7,7%.

Las exportaciones del estadio con mayor procesamiento reciben precios muy superiores a los obtenidos por las frutas y hortalizas crudas.

Paraguay recibe mayores valores unitarios de exportación por cada kilogramo de frutas y hortalizas con mayor procesamiento (US\$ 0,89 por kilogramo en promedio). Por otro lado, las frutas y hortalizas en estado crudo pagan en promedio US\$ 0,1 por cada kilogramo.

---

### Valor unitario de exportación de frutas y hortalizas de Paraguay, 2007



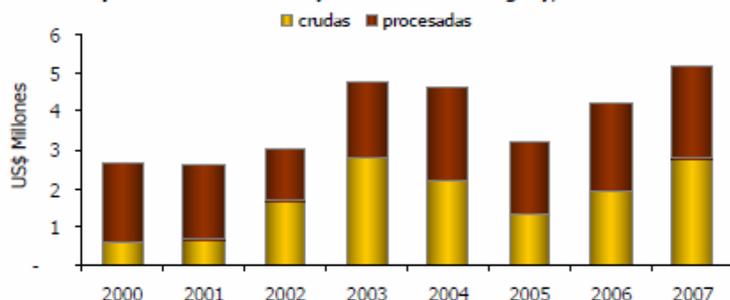
Fuente: SOFIA

#### Frutas y Hortalizas en estado crudo

Argentina y Brasil absorben más del 80% de nuestras exportaciones de frutas y hortalizas en estado crudo. En el año 2007, las exportaciones de frutas y hortalizas en estado crudo alcanzaron: US\$ 2.765.700. Los principales mercados de destino fueron: Argentina (53%), Brasil (29,5%). Otros países que también demandaron este estado pero en menores porcentajes fueron: Estados Unidos, Francia y Alemania, principalmente Stevia (Ka'a he'e).

Los productos de mayor demanda fueron: Bananas (33,3%), Stevia (23,5%) y Raíces de mandioca (10%) y Piñas (9,3%).

### Exportaciones de Frutas y Hortalizas de Paraguay, 2000-2007



Fuente: SOFIA.

La Stevia es el producto que paga los mayores valores unitarios de exportación. La Stevia obtiene los mayores valores unitarios de exportación (US\$ 1,97 por kilogramo), seguido de los Porotos (US\$ 1,11 por kilogramo) y las arvejas (US\$ 1,10 por kilogramo).

En un apartado especial desarrollamos la cadena de este producto.

#### Frutas y Hortalizas en estado procesado

Alemania y Holanda son los principales mercados de exportación de frutas y hortalizas con procesamiento de Paraguay. En el año 2007, las exportaciones de este estado alcanzaron: US\$ 2.423.055. Los principales demandantes fueron: Alemania (60%), Holanda (16,9%). Otros mercados son: Estados Unidos, Uruguay, Brasil y España.

Las Cortezas de agrios es el producto de mayor exportación. Los productos más demandados fueron:

Corteza de agrios (66,2%), Jugo de naranja congelado (12,9%), Jugos de otras frutas (9,4%).

Los productos que reciben los mayores valores unitarios de exportación son: Hortalizas y frutas confitadas con azúcar (US\$ 2,11 por kilogramo) y Frutas y demás partes comestibles de plantas preparados o conservados-Los demás (US\$ 1,86 por kilogramo).

El Sector Frutihortícola de Paraguay es un sector altamente vulnerable a los shocks de demanda y de oferta, por lo que resulta fundamental ajustarse a los requerimientos y normas internacionales para satisfacer la demanda nacional e internacional y realizar inversiones que permitan mejorar la capacidad productiva, de manera a hacerla más sostenible a fin de garantizar una oferta nacional y exportable competitiva.

En este sentido es necesario que este sector se ajuste a las normas de buenas prácticas agrícolas ya que las mismas permitirán continuar en mercados ganados e ingresar a mercados atractivos como son Alemania, Estados Unidos, Reino Unido y Japón, ya que estos son mercados sensibles a la calidad de alimentos que van a consumir.

Paraguay para mantener su competitividad en el escenario del comercio internacional de alimentos debe satisfacer las exigencias de los mercados.

En tal sentido, autoridades nacionales como el MAG/IAN, MIC/REDIEX, SENAVE, INTN, etc., han considerado imprescindible promover la aplicación masiva de las BPA (Buenas Prácticas Agrícolas) en el sector agropecuario y los procedimientos BPM, POES y HACCP en el sector agroalimentario paraguayo. Por ello, MIC/REDIEX, a través de la MESA SECTORIAL DE FRUTAS Y HORTALIZAS, con la finalidad de fortalecer la formación técnica, tanto del sector público como privado, en esta línea de trabajo, realiza el Curso de Implementadores en Buenas Prácticas Agrícolas, para formar profesionales con alta especialización en el tema.

Cabe resaltar que la Mesa Sectorial de Frutas y Hortalizas de REDIEX ha realizado diversas actividades de manera a contribuir en el mejoramiento de la competitividad de este sector, según el Boletín Nro. 1 de la Mesa de Frutas y Hortalizas de la Red de inversiones y Exportaciones – REDIEX (2008).

### **La cadena de jugos de frutas**

#### *Descripción resumida de la cadena*

La Empresa Frutika instaló la producción de jugos en su complejo industrial en el municipio de Carlos A. López, Departamento de Itapúa, en el año 1998. Trabajó desde entonces durante varios años solamente 5 meses por año, durante 24 horas del día.

Por falta de materia prima durante los demás meses la producción de jugos fue mínima a nula. Además, parte de la materia prima se venía importando de Brasil y Argentina. La unidad industrial trabaja bajo control continuo de requerimientos internacionales de normas de seguridad y calidad, para la estandarización y certificación alemana SGF/IRMA. Dispone de una plantación propia, que consiste de 1.200 ha de naranja, 250 ha de mandarina y de 50 ha de limón; aparte de plantaciones de menor extensión de guayaba, durazno y mburucuyá. De las plantaciones con cítricos, el 65 % se destina al mercado fresco y 35 % a la industria.

Para el mejor aprovechamiento de la capacidad industrial instalada, Frutika lanzó a partir de 2003 un programa de promoción de cultivos cítricos y de mburucuyá. Logró, en cooperación y coordinación con el Ministerio de Agricultura, a través de la DEAG, la Gobernación de Caazapá y el apoyo de la GTZ, a través de un Proyecto de Cooperación Pública Privada (PPP), implantar en el Departamento de Caazapá, 700 ha de naranja temprana y tardía, 800 ha de pomelo y 30 ha de mburucuyá con 1800 familias campesinas. Con el apoyo de los municipios de Concepción y Horqueta y de la GTZ, se logró implantar 140 ha de mburucuyá en el Departamento de Concepción así como la producción de 30.000 plantines de pomelo que serán transplantados durante el año 2007. Las plantines de pomelo son producidas en el establecimiento de la organización "SOS Aldea de Niños" en el municipio de Horqueta. 50 % de las

---

plantaciones de cítricos realizadas en Caazapá inician su producción en el año 2007, contribuyendo así a una mejora significativa de la capacidad industrial instalada y con esto, a una mayor competitividad de la cadena.

#### *Consumo final y potencial de mercado*

Los consumidores de los jugos concentrados exportados se encuentran en Alemania, Francia, Inglaterra y Holanda. Recientemente, se inició la explotación de “jugos exóticos” (mburucuyá, guayaba, mango) en forma de “Tetra-Pak” a empresas organizadoras de excursiones marítimas. En general, el mercado de jugo de frutas - especialmente de naranja y de pomelo - presenta una tendencia de creciente demanda para los próximos cinco años que hace reaccionar positivamente los precios de jugos de frutas en el mercado internacional.

#### *Empresas líderes de la cadena*

La empresa líder de la cadena de jugos de frutas en el Paraguay es la empresa Frutika S.R.L, parte de un consorcio cual pertenecen también la empresa KimexS.R.L. y la Estancia “Beate”. Frutika elabora jugos de frutas que se venden en la famosa presentación “Tetra Pak” en Paraguay, Brasil e Argentina. Además exporta más que 100 contenedores de jugos concentrados de cítricos, mburucuyá y mango a Europa. Recientemente incursionó en la elaboración de concentrados de tomate. La empresa se provee de la materia prima en parte de plantaciones propias y en parte de pequeños productores, principalmente de los Departamentos de Concepción, San Pedro, Caaguazú, Caazapá e Itapúa. El consorcio emplea 270 personas permanentemente y unas 700 personas en época de cosecha.

#### • **La cadena láctea en Paraguay**

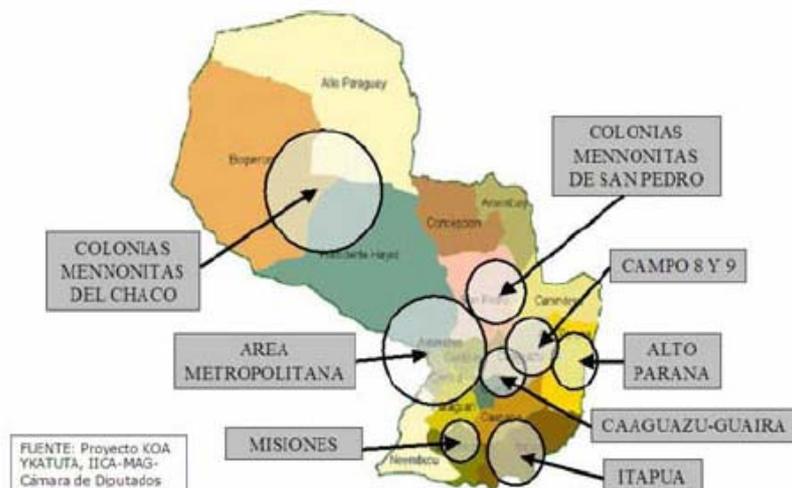
Es reconocida la relevancia de la actividad ganadera en la economía nacional, y el consecuente dinamismo que se ha mostrado en la producción de carne vacuna en los últimos años. Sin embargo, otra industria derivada de la ganadería como lo es la producción de leche y sus derivados aún no ha logrado posicionarse como un sector dinámico en la generación del Producto Interno Bruto; así, la producción de lácteos ha presentado un crecimiento promedio de 2,5% anual en el periodo 2003-2008, participando ese último año con el 1,3% del PIB industrial manufacturero del país. Actualmente, Paraguay es un importador neto de leche y productos lácteos (fundamentalmente desde Argentina y Brasil que son más competitivos en la producción y exportación), lo que se tradujo en el 2008 en un déficit comercial de US\$ 5.346.302. En lo referente a la calidad de la producción nacional, se puede decir que ésta es muy buena, y se exporta a países como Brasil, Bolivia y Venezuela. Por otra parte, si se evalúa el porqué de la baja competitividad de la industria nacional, uno de los principales argumentos que surgen se refiere al bajo consumo de leche y derivados del país, tanto por el desconocimiento del valor nutricional de éstos como por el bajo poder adquisitivo de los consumidores.

*La producción de lácteos posee una pequeña participación en el PIB industrial manufacturero del país. No existen dudas acerca de la relevancia y el gran dinamismo que posee la actividad ganadera en la economía nacional. No obstante, la producción de leche y productos lácteos, una industria derivada de ese sector, no ha seguido la trayectoria de la industria cárnica que actualmente es una de las más importantes en la generación del PIB industrial manufacturero. De acuerdo a datos del BCP, la producción de lácteos ha presentado un crecimiento promedio del 2,5% anual en el periodo 2003-2008, superior al experimentado por la industria manufacturera en general que ha crecido a la tasa de 1,9% anual. La producción de lácteos ha participado el último año con el 1,3% del PIB industrial manufacturero del país. Según*

---

lo expresado en el Diagnóstico de la Cadena Láctea elaborado en el marco de los Foros de Competitividad del Programa PR-100, la cadena láctea se encuentra compuesta por ganaderos, acopiadores, proveedores de insumos y equipos, cooperativas, empresas industriales, distribuidores detallistas y consumidores institucionales y finales, generando, por tanto, empleo e ingresos a un gran número de personas, entre ellos a pequeños y medianos productores.

*A pesar de que el nivel de producción de leche se ha mantenido estable entre 2007 y 2008, se han incrementado los niveles de procesamiento.*



Extraído del Diagnóstico de la Cadena Láctea elaborado en el marco de los Foros de Competitividad del PR-100 (2005).

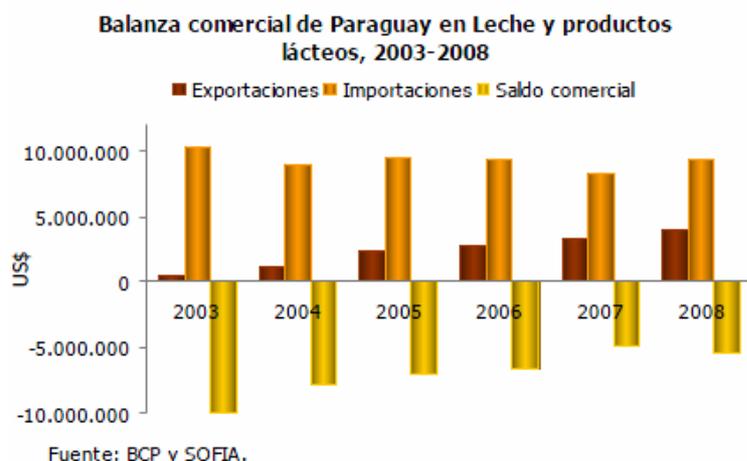
De acuerdo a la Cámara Paraguaya de Industrias Lácteas (CAPAINLAC), la producción de leche en el año 2008 fue de 490.000.000 de litros, similar al año 2007, habiéndose incrementado, sin embargo, el nivel de procesamiento en comparación al mencionado año. El procesamiento de leche subió de 241.084.018 litros en el año 2007 a 300.000.000 litros en el año 2008.

Las principales cuencas productoras de leche son las Colonias Mennonitas del Chaco y las Colonias Mennonitas de San Pedro. En el gráfico que se presenta más abajo se listan las principales cuencas lecheras del país por departamento. Con respecto al consumo nacional puede decirse que atendiendo la importancia de los productos lácteos por su aporte nutritivo, las autoridades nacionales deben incentivar el consumo de leche, que actualmente es de 92 c.c. per cápita diarios, nivel que se encuentra por debajo del nivel recomendado por la Organización mundial de la Salud (OMS) de 350 c.c. per cápita diarios.

Varias son las razones de la baja competitividad de la industria láctea nacional. Analizando los resultados de comercio, se puede decir que a nivel mundial y regional, Paraguay no se destaca como exportador competitivo de lácteos, algunas de las razones de la poca competitividad de la cadena láctea nacional son:

- 1) El bajo consumo de leche y derivados del país, tanto por el desconocimiento del valor nutricional de estos, del bajo poder adquisitivo de los consumidores como de marketing insuficiente;
- 2) Falta de sentido asociativo y corporativo inter e intrasectorial, entre otros, por la falta de trabajo en equipo y actitud corporativa del sector, y,
- 3) El incumplimiento de las leyes relativas al sector a consecuencia de la deficiencia en recursos humanos y materiales, la falta de voluntad para cumplir y hacer cumplir, el desconocimiento de las mismas, la falta de definición y roles de las instituciones públicas y la falta de sanciones.

A continuación se pasará a analizar la balanza comercial de Paraguay en el sector de Leche y productos lácteos. Como se constata en el gráfico que se presenta más abajo, Paraguay posee una balanza comercial negativa en estos productos, que en el año 2008 fue de US\$ 5.346.302.



#### *Importaciones de leche y productos lácteos*

A pesar de que las importaciones de leche y productos lácteos de Paraguay han registrado un descenso, el país sigue siendo un importador neto de estos productos. Si bien las importaciones paraguayas de Leche y productos lácteos son muy superiores a las exportaciones realizadas por el país, se puede constatar que en los últimos años estas han presentado un descenso continuo, paralelamente al desarrollo de la industria nacional.

Así, en el periodo comprendido entre los años 2003 y 2008 se tiene un descenso de las importaciones en valores del 2% anual.

Paraguay importa mayormente productos en el estadio de mayor procesamiento. Las importaciones totales correspondientes al 2008 alcanzaron US\$ 9.341.637 cabe mencionar que el estadio de productos procesados representó el 93,4% de las importaciones realizadas en valores (ver el anexo para conocer las importaciones en volúmenes por tipo de producto). Se destacan las importaciones de Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante (partida 0402) y Quesos y requesón (partida 0406) como las de mayor participación en este estadio y en el total importado.

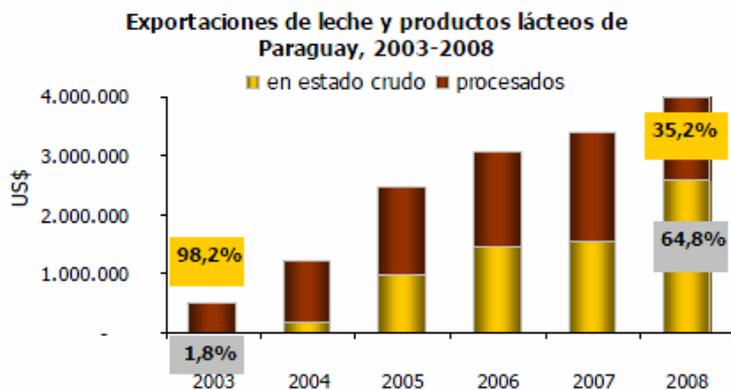
Los principales mercados proveedores en el mismo periodo fueron: Argentina (54,8%), Brasil (37,6%), Uruguay (7,2%).

#### *Exportaciones de leche y productos lácteos*

Las exportaciones de leche y productos lácteos han presentado un importante crecimiento. El sector exportador de productos lácteos de Paraguay se ha comportado de manera dinámica en los últimos años. A modo de comparación, en el año 2003, las exportaciones nacionales de Leche y productos lácteos alcanzaban los US\$ 506.743, lo que contrasta ampliamente con los resultados alcanzados en el año 2008, en que estos valores han sido más que septuplicados a US\$ 3.995.334 en concepto de exportación, es decir, un crecimiento anual de 51,1% en el periodo de referencia (en el anexo se pueden ver las exportaciones en volúmenes por tipo de producto de acuerdo a datos de SENACSA).

Analizando la estructura exportadora, en el año 2008 el estadio de productos en estado crudo concentró el 64,8% de las exportaciones del sector, lo que representa un

cambio significativo en la estructura de exportación en comparación a años anteriores. En el año 2003, este estado de menor procesamiento representaba menos del 2% de las exportaciones de la cadena de valor.



Fuente: BCP y SOFIA.

Entre los productos de mayor exportación se encontraron: la Leche y nata (crema), sin concentrar, sin adición de azúcar ni otro edulcorante (Partida 0401) y el Queso y Requesón (Partida 0406), que representaron cerca del 90% del total exportado en valores en el año 2008.

Brasil, Bolivia y Venezuela son los principales mercados de exportación. A su vez, los principales mercados de destino en 2008 fueron: Brasil (41,1%), Bolivia (29,8%) y Venezuela (21,6%). Otros mercados a los que también se realizaron envíos fueron: Cuba y Albania.

### Conclusión

Se acepta ampliamente que los avances realizados por el sector pecuario en lo referente a organización y adecuación a normas sanitarias nacionales, le han permitido experimentar un importante dinamismo, constituyendo la carne bovina uno de los principales rubros exportados por el país desde hace varios años. Sin embargo, cuando se comparan estos resultados con los experimentados por el sector lácteo, una industria derivada del sector cárnico, surge la siguiente interrogante ¿Por qué la industria láctea nacional no ha podido incrementar de manera significativa su competitividad?.

De acuerdo al análisis realizado se obtuvo que la producción de lácteos en el año 2008 ha contribuido con alrededor del 1,3% del PIB manufacturero del país, presentando además una escasa dinámica de solo un 2,5% de crecimiento promedio en el periodo 2003-2008. Paraguay tampoco se destaca por ser un gran consumidor de productos lácteos dado el desconocimiento de los valores nutricionales de éstos, que se ve acentuado además por el bajo poder adquisitivo de gran parte de la población.

Si se analizan los resultados referentes a la exportación, este sector ha presentado un gran incremento en sus envíos, cercanos al 50% anual durante el periodo 2003-2008, que no obstante no representa valores muy elevados. En el año 2008 las exportaciones de leche y productos lácteos fueron de US\$ 3.995.334, mientras que las importaciones US\$ 9.341.637, es decir, Paraguay es un importador neto de estos productos, que provienen principalmente de nuestros vecinos Argentina y Brasil. Cabe mencionar, que de acuerdo a los índices presentados, todos los países de la región resultaron ser más competitivos en la exportación de leche y productos lácteos que Paraguay, sin embargo, estos países también distan de los resultados obtenidos por los países más competitivos a nivel mundial. Teniendo en cuenta que una mayor

producción y diversificación de la industria láctea nacional, permitiría incrementar la competitividad y a la vez reducir la dependencia de productos desde el exterior, resulta fundamental trabajar en aquellos factores que permitirían mejorar el desempeño de esta actividad. Paraguay cuenta con numeroso ganado lechero, abundante recursos forrajeros y naturales y un clima apropiado para la producción. No obstante, es necesario incrementar la educación del consumidor en los valores nutritivos de la leche y derivados a través de un mejor marketing de estos productos, mejorar la asistencia técnica a pequeños productores, incrementar la productividad en la extracción de leche, todo esto acompañado de un adecuado acceso a créditos, los cuales permitirán hacer frente de manera más ágil a amenazas externas como el contrabando y la elevada competitividad de los productos de países vecinos.

### **Promocionar y difundir aspectos comerciales, de inversión y de interés cultural**

#### **Actividad 1: Difusión a través de Embajadas y Consulados de aspectos turísticos y culturales.**

Tal como se referencia a los largo de la **actividad 7: Organizar eventos para exhibir la Oferta Exportable**, en las mismas además de difundir el perfil productivo de la provincia de Santa Fe también se dan a conocer atractivos turísticos y culturales de la misma: fiestas regionales, reservas ecológicas, posibilidades de inversión y rubros de mayor potencial.

En el caso de la Embajada Argentina en Asunción ya sea en el marco de la Expoparaguay 2010 como en la misión comercial multisectorial se llevaron paralelamente adelante las actividades antes mencionadas. Las mismas contaron con el aval y apoyo del Consejero Económico de la Embajada Ernesto de la Guardia.

Por otra parte, a través del Consulado Argentino en la ciudad de Porto Alegre en la figura del Cónsul Adjunto Gustavo Coppa, y conjuntamente con la Dirección de Comercio Exterior de la Provincia de Santa Fe se encuentran trabajando en el armado de agendas para 8 empresas santafesinas que participaran en el mes de septiembre de la Feria Expointer (en el próximo informe se darán a conocer los resultados).

Se contará con un stand institucional donde las empresas expondrán sus productos y el Gobierno de Santa Fe difundirá la Oferta exportable, cultural, turística y de inversión provincial.

Todo lo antes mencionado se profundiza a los largo del análisis de la actividad "Organizar eventos para exhibir la oferta exportable.

#### **Actividad 2: Promocionar en eventos internacionales el potencial productivo provincial, con el objetivo de captar inversores de los países objetivos.**

*Participación Institucional en Feria Expoparaguay 2010 – Asunción del Paraguay*

Ver en **Actividad 7 "Organizar eventos para exhibir la oferta exportable" – EXPOPARAGUAY 2010**

#### **Actividad 3: Determinar empresas de la Provincia radicadas en el Sur de Brasil y Paraguay.**

Para desarrollar la mencionada tarea se han efectuado encuestas a las empresas que han exportado a ambos mercados.

Al tratarse de una actividad a llevarse adelante en dos etapas, se ha optado por tomar a un grupo de empresas (25% del total de exportadoras a cada Mercado) para analizarlas en el presente trimestre y, para la próxima etapa cumplimentar con la totalidad de firmas.

---

Si bien en las próximas líneas se hará un breve análisis de los resultados obtenidos, en los anexos I y II se observaran con mayores detalles las respuestas obtenidas.

### ***Definir los productos y/o sectores con potencial de radicación en Paraguay***

Para comenzar realizamos un análisis de las estadísticas de comercio exterior de Paraguay, basándonos en un informe del C.I.P. (Centro de Importadores del Paraguay, enero – mayo 2010)

En el periodo enero - mayo del año 2010 las **importaciones** registradas totalizaron **USD 3.428,1 millones**, lo que significo un aumento del 49,3% respecto al total informado en el mismo mes del año anterior cuando alcanzara USD 2.296,6 millones.

El valor de las **exportaciones** registradas en Mayo del 2010 totalizó **USD 1.970,3 millones**, lo que representa un aumento del 39,5% con relación al monto registrado en el mismo periodo del año anterior, cuando alcanzó USD 1.412,7 millones.

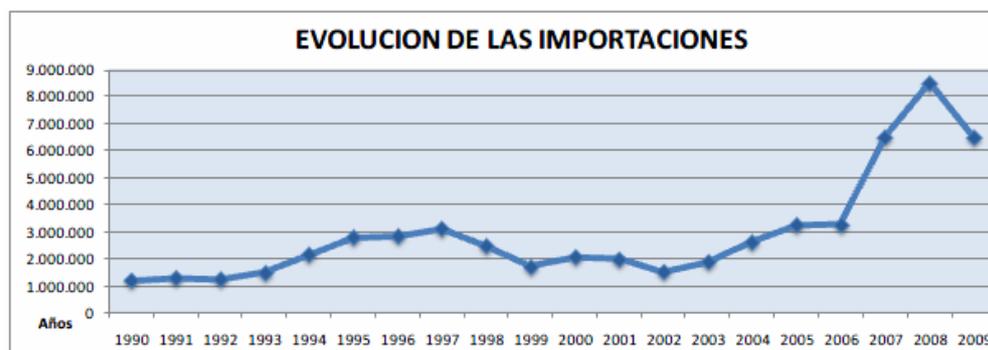
### **IMPORTACIONES DESDE EL MERCOSUR Y RESTO DEL MUNDO (en miles de USD)**

Año	Argentina	Brasil	Uruguay	Total Mercosur	China Continental	Resto del Mundo	Total	Var. (%)*
2000	502.072	521.384	78.314	1.101.770	s/d	948.622	2.050.392	18,9%
2001	563.587	478.570	69.317	1.111.474	s/d	877.375	1.988.849	-3,0%
2002	477.582	309.401	58.396	845.379	s/d	664.870	1.510.249	-24,1%
2003	617.916	403.001	59.155	1.080.072	238.222	547.023	1.865.317	23,5%
2004	821.008	619.345	61.271	1.503.628	439.401	716.882	2.659.911	42,6%
2005	611.687	840.753	49.754	1.502.194	599.134	971.538	3.072.866	15,5%
2006	685.255	961.297	54.036	1.700.588	1.217.635	1.571.111	4.489.334	46,1%
2007	790.412	1.601.255	71.069	2.462.736	1.551.010	1.524.809	5.538.555	23,4%
2008	1.215.973	2.303.832	100.504	3.620.309	2.346.732	2.540.702	8.507.743	53,6%
2009	1.037.347	1.512.748	81.812	2.631.907	1.952.360	1.912.690	6.496.957	-23,6%
junio-09	426.486	633.255	38.859	1.098.600	769.004	943.346	2.810.950	
junio-10	651.061	1.027.765	66.302	1.745.128	1.382.880	1.043.963	4.171.971	48,4%
Variación % por país	52,7%	62,3%	70,6%	58,9%	79,8%	10,7%		

\* Variación con respecto al año anterior

s/d - El dato de Comercio Exterior con China Continental es publicado desde el presente año, en éstos años, están incluidos en Resto del Mundo.

Fuente: BANCO CENTRAL DEL PARAGUAY - Gerencia de Estudios Economicos - GEE



### **IMPORTACIONES ACUMULADAS POR PRINCIPALES RUBROS (en miles de USD)**

			Variación			
			may-09	dic-09	Absoluta	en %
<b>TOTAL POR RUBROS</b>			<b>2.296.548</b>	<b>3.428.067</b>	<b>1.131.519</b>	<b>49,3%</b>
<b>Nº</b>	<b>En Alza</b> ▲		<b>1.906.416</b>	<b>2.856.508</b>	<b>950.092</b>	<b>49,8</b>
1	Maquinarias y Aparatos Electricos		346.924	668.892	321.968	92,8
2	Maquinas y Aparatos Mecánicos		352.541	548.421	195.880	55,6
3	Combustibles y lubricantes		332.874	406.525	73.651	22,1
4	Vehiculos, tractores y sus partes		235.726	295.131	59.405	25,2
5	Juguetes		101.400	181.382	79.982	78,9
6	Bebidas y Tabacos		74.200	120.261	46.061	62,1
7	Abonos		71.781	114.360	42.579	59,3
8	Plasticos y sus Manufacturas		78.154	93.449	15.295	19,6
9	Caucho y sus Manufacturas		52.439	76.718	24.279	46,3
10	Productos de Industrias Quimicas		50.833	65.902	15.069	29,6
11	Papel, carton y manufacturas		54.495	65.351	10.856	19,9
12	Aceites esenciales		30.574	49.912	19.338	63,2
13	Productos Farmaceuticos		36.950	47.397	10.447	28,3
14	Prendas de Vestir		30.052	40.990	10.938	36,4
15	Productos Quimicos Organicos		30.667	34.260	3.593	11,7
16	Jabones		11.803	18.684	6.881	58,3
17	Azucar y articulos de confiteria		6.059	13.613	7.554	124,7
18	Leche y Productos Lacteos		3.308	7.466	4.158	125,7
19	Productos de reino vegetal		4.387	6.222	1.835	41,8
20	Productos de reino animal		1.249	1.572	323	25,9
<b>Nº</b>	<b>En Baja</b> ▼		<b>11.039</b>	<b>9.050</b>	<b>-1.989</b>	<b>-18,0</b>
1	Productos editoriales de la prensa		7.788	6.731	-1.057	-13,6
2	Minerales, escorias y cenizas		2.049	1.223	-826	-40,3
3	Alfombras y demás revestimientos.		1.202	1.096	-106	-8,8
<b>Otros</b>			<b>379.093</b>	<b>562.509</b>	<b>183.416</b>	<b>48,4</b>

\*Cifras preliminares proveidas por el Sistema de Ordenamiento Fiscal Impositivo Aduanero SOFIA de la D.N.A.  
Fuente: Departamento de Economía Internacional

Fuente: BANCO CENTRAL DEL PARAGUAY - Gerencia de Estudios Economicos - GEE

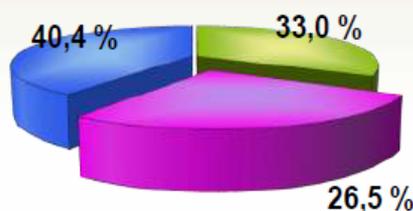
Las **Importaciones** registradas en el mes de Mayo del 2010, totalizaron USD **3.428,1 millones**, lo que signifió un aumento del **49,3%** respecto al total informado en el año 2009 cuando alcanzara USD **2.296,6 millones**.

Éste aumento se debió a las mayores compras de Maquinarias y Aparatos Eléctricos, Maquinas y Aparatos Mecánicos, Combustibles y lubricantes, Vehículos, tractores y sus partes, Juguetes, Bebidas y Tabacos, Abonos, Plásticos y sus Manufacturas, Caucho y sus Manufacturas, Productos de Industrias Químicas, Papel, cartón y manufacturas, Aceites esenciales, Productos Farmacéuticos, Prendas de vestir, Jabones, Azúcar y artículos de confitería, Leche y Productos Lácteos, Productos de reino vegetal; por un valor de USD 2.856,5 millones.

#### **IMPORTACIONES POR TIPO DE BIENES (en miles de USD FOB)**

	2006	2007	2008	2009	Dif. 2008/2009	COMPARATIVO			Participación Porcentual de los Tipos de Bienes - Año 2009
						enero-mayo 2009	enero-mayo 2010	Dif. 09/10	
<b>a) BIENES INTERMEDIOS</b>	<b>1.357.616</b>	<b>1.687.066</b>	<b>2.835.239</b>	<b>1.973.115</b>	<b>68,1%</b>	<b>697.672</b>	<b>908.901</b>	<b>30,3%</b>	<b>26,5%</b>
Combustibles y lubricantes	690.251	714.283	1.301.667	909.499	82,23%	329.592	400.638	21,56%	
Sustancias químicas	300.590	527.708	840.095	527.212	59,20%	157.920	220.146	39,40%	
Otros (c)	366.775	445.075	693.477	536.404	55,81%	210.160	288.117	37,09%	
<b>b) BIENES DE CAPITAL</b>	<b>1.877.735</b>	<b>2.325.984</b>	<b>3.265.310</b>	<b>2.352.014</b>	<b>40,4%</b>	<b>821.950</b>	<b>1.386.286</b>	<b>68,7%</b>	<b>40,4%</b>
Maquinarias, aparatos y motores	1.564.366	1.840.289	2.388.764	1.835.214	29,80%	614.188	1.039.163	69,19%	
Elem. de transporte y accesorios (d)	249.417	342.798	590.777	391.549	72,34%	163.239	251.573	54,11%	
Otros (e)	63.952	142.897	285.769	125.251	99,98%	44.523	95.550	114,61%	
<b>SUBTOTAL BIENES INTERMEDIOS Y DE CAPITAL</b>	<b>3.235.351</b>	<b>4.013.050</b>	<b>6.100.549</b>	<b>4.325.129</b>	<b>52,0%</b>	<b>1.519.622</b>	<b>2.295.187</b>	<b>51,0%</b>	<b>67,0%</b>
<b>c) BIENES DE CONSUMO</b>	<b>1.267.126</b>	<b>1.525.506</b>	<b>2.405.433</b>	<b>2.171.829</b>	<b>57,7%</b>	<b>776.936</b>	<b>1.132.881</b>	<b>45,8%</b>	<b>33,0%</b>
<b>No duraderos</b>	<b>969.282</b>	<b>1.111.007</b>	<b>1.741.458</b>	<b>1.733.530</b>	<b>14,62%</b>	<b>604.957</b>	<b>886.273</b>	<b>46,50%</b>	
Alimentos	171.119	233.584	337.826	293.427	44,63%	99.785	137.744	38,04%	
Bebidas y Tabacos	117.735	136.989	198.801	220.004	45,12%	74.115	120.115	62,07%	
Otros (a)	680.428	740.434	1.204.831	1.220.099	62,72%	431.057	628.414	45,78%	
<b>Duraderos</b>	<b>297.844</b>	<b>414.499</b>	<b>663.975</b>	<b>438.299</b>	<b>39,17%</b>	<b>171.979</b>	<b>246.608</b>	<b>43,39%</b>	
Automóviles (b)	134.366	190.383	346.986	234.325	82,26%	104.622	108.982	4,17%	
Artefactos eléctricos	163.478	224.116	316.989	203.974	41,44%	67.357	137.626	104,32%	
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>4.502.477</b>	<b>5.538.556</b>	<b>8.505.982</b>	<b>6.496.958</b>	<b>53,6%</b>	<b>2.296.558</b>	<b>3.428.068</b>	<b>49,3%</b>	<b>100,0%</b>

■ Bienes de Consumo ■ Bienes Intermedios ■ Bienes de Capital



\*Cifras preliminares provistas por el sistema SOFIA de la DNA.

(a) Incluye papel, cartón y sus manufacturas, productos farmacéuticos, textiles y sus manufacturas, piedras y metales preciosos, otros bienes para consumo y artículos para construcciones

(b) Incluye jeep y camionetas rurales

(c) Incluye hierro y sus manufacturas (excepto artículos de ferretería), metales ordinarios y sus manufacturas, piedras, tierras y sus manufacturas, cemento y asfalto, otros bienes intermedios, vidrios y sus manufacturas.

(d) Excluye automóviles, jeeps y camionetas rurales.

(e) Incluye implementos agrícolas y accesorios, artículos de ferretería de hierro y de metales ordinarios, manufacturas de maderas y animales.

## **IMPORTACIONES TOTALES DESDE EL RESTO DEL MUNDO (excluido el MERCOSUR)**

### ***15 Principales rubros de importación***

Nº	#	Descripción de Capítulo	AÑOS - Miles de Dolares FOB						
			2005	Var 05/06	2006	Var 06/07	2007	Var 07/08	2008
1	85	Máquinas, Aparatos y Materiales Eléctricos	324.692	91%	620.154	24%	766.189	64%	1.254.822
2	84	Reactores Nucleares, Calderas y Máquinas	333.803	182%	942.565	5%	989.013	-2%	974.028
3	2	Carne y Despojos Comestibles	234.809	117%	509.565	12%	570.672	59%	908.828
4	3	Pescados, Crustáceos y Moluscos	374.027	49%	557.942	-15%	471.576	80%	848.026
5	1	Animales Vivos	75.886	826%	702.368	10%	775.137	-24%	585.752
6	87	Vehículos Terrestres, Automóv. y Tractores	160.870	25%	201.153	45%	292.308	96%	573.106
7	4	Leche, Productos Lácteos	150.089	26%	188.925	46%	275.751	89%	521.472
8	95	Juguetes, Juegos Artíf. p/ Recreo o Deporte	49.311	102%	99.499	16%	115.386	120%	254.291
9	5	Demás Prod. Animales no Exp. en Otras	46.316	-2%	45.488	113%	96.949	17%	113.552
10	7	Legumbres, Hortalizas, Plantas y Raíces	5.116	596%	35.613	2%	36.410	154%	92.594
11	8	Frutos Comestibles, Cortezas de Agrios	24.935	31%	32.677	88%	61.297	32%	81.040
12	6	Plantas Vivas y Productos de Floricultura	55.371	-5%	52.826	-291%	-100.646	-166%	66.256
13	90	Instrumentos y Aparatos de Óptica. Fotog.	38.243	-28%	27.705	25%	34.633	57%	54.324
14	10	Cereales	29.864	21%	36.092	-23%	27.925	69%	47.205
15	9	Café, Té, Yerba Mate y Especies	116	16978%	19.826	-104%	-777	-5897%	45.067
<b>Total - 15 Principales Rubros</b>			<b>1.903.449</b>	<b>113,9%</b>	<b>4.072.398</b>	<b>8%</b>	<b>4.411.822</b>	<b>46%</b>	<b>6.420.364</b>

## IMPORTACIONES TOTALES DESDE EL MERCOSUR

### 15 Principales rubros de importación

Nº	#	Descripción de Capítulo	AÑOS - Miles de Dolares FOB						
			2005	Var 05/06	2006	Var 06/07	2007	Var 07/08	2008
1	1	Animales Vivos	388.186	-1%	382.384	21%	464.480	83%	848.304
2	2	Carne y Despojos Comestibles	156.225	22%	190.301	51%	287.333	67%	479.424
3	84	Reactores Nucleares, Calderas y Máquinas	130.269	9%	142.187	76%	250.603	84%	460.028
4	3	Pescados, Crustáceos y Moluscos	86.957	22%	105.928	67%	177.169	86%	329.646
5	87	Vehículos Terrestres, Automóv. y Tractores	76.176	23%	93.700	71%	160.612	73%	278.012
6	4	Leche, Productos Lácteos	46.099	7%	49.193	471%	280.739	-13%	244.092
7	72	Fundición, Hierro y Acero	48.003	44%	68.940	22%	84.383	100%	168.843
8	5	Demás Prod. Animales no Exp. en Otras	81.015	20%	97.428	10%	106.705	47%	156.722
9	6	Plantas Vivas y Productos de Floricultura	50.552	10%	55.787	65%	92.153	50%	137.816
10	7	Legumbres, Hortalizas, Plantas y Raíces	59.149	24%	73.313	31%	96.077	39%	133.440
11	85	Máquinas, Aparatos y Materiales Eléctricos	66.342	20%	79.712	15%	91.816	45%	133.430
12	8	Frutos Comestibles, Cortezas de Agrios	77.197	13%	87.551	12%	98.029	24%	121.976
13	9	Café, Té, Yerba Mate y Especies	64.328	17%	75.123	-3%	73.084	29%	94.104
14	10	Cereales	35.168	32%	46.270	9%	50.296	86%	93.489
15	11	Productos de la Molinería, Malta y Almidón	21.815	29%	28.058	50%	42.157	86%	78.360
<b>Total - 15 Principales Rubros</b>			<b>1.387.481</b>	<b>13,6%</b>	<b>1.575.873</b>	<b>49%</b>	<b>2.355.635</b>	<b>60%</b>	<b>3.757.688</b>

## 15 PRINCIPALES RUBROS DE IMPORTACIÓN DESDE ARGENTINA

#	Nº	CAPITULO	2005	Var. 05/06	2006	Var. 06/07	2007	Var. 07/08	2008
1	27	Combustibles y Aceites Minerales	271.100	104,0%	260.678	103,7%	251.420	59,0%	426.265
2	72	Fundición, Hierro y Acero	25.382	62,6%	40.572	77,5%	52.376	50,0%	104.689
3	38	Productos Diversos de la Ind. Química	23.989	75,7%	31.679	66,5%	47.633	54,1%	88.101
4	84	Reactores Nucleares, Calderas y Máquinas	16.976	65,5%	25.901	69,0%	37.511	63,5%	59.099
5	39	Materias Plásticas y Manuf. de estas	23.021	73,8%	31.210	94,4%	33.069	68,4%	48.340
6	22	Bebidas, Líquidos Alcohólicos	19.976	77,5%	25.789	73,6%	35.026	73,5%	47.649
7	87	Vehículos Terrestres, Automóv. y Tractores	12.995	66,8%	19.466	61,9%	31.425	66,9%	46.976
8	48	Papel, Cartón y sus Manufacturas	20.931	89,6%	23.367	77,2%	30.256	75,1%	40.305
9	24	Tabaco y Sucedáneos del Tabaco	22.706	83,3%	27.244	130,6%	20.868	75,5%	27.640
10	85	Máquinas, Aparatos y Materiales Eléctricos	11.288	67,6%	16.701	91,5%	18.246	67,4%	27.083
11	33	Aceites Esenciales, Resinoideos	13.058	85,0%	15.367	78,7%	19.535	80,7%	24.213
12	19	Preparaciones a base de cereales	8.484	77,1%	11.003	71,0%	15.501	67,9%	22.825
13	30	Productos Farmacéuticos	14.572	76,9%	18.950	104,8%	18.084	84,3%	21.442
14	73	Manufacturas de Fundición de Hierro y Acero	10.531	127,6%	8.254	65,5%	12.606	66,0%	19.096
15	21	Preparaciones Alimenticias Diversas	8.541	77,4%	11.039	86,9%	12.699	70,5%	18.014
<b>Total - 15 Principales Rubros</b>			<b>503.550</b>	<b>1210%</b>	<b>567.220</b>	<b>1253%</b>	<b>636.258</b>	<b>1023%</b>	<b>1.021.736</b>

## 50 PRINCIPALES PARTIDAS ARANCELARIAS MAS IMPORTADAS - AÑO 2009

(Partida – Origen – Total USD FOB)

Nº	Partidas Arancelarias - Descripción	Total	% Total	% Acumulado
1	2710.19.21.000 - GASOLEO(GAS OIL)	660.504.996	20,3%	20,3%
2	9504.10.10.000 - Videojuegos	277.373.858	8,5%	28,8%
3	8471.30.19.000 - Las demás	269.176.304	8,3%	37,0%
4	8525.80.29.000 - LOS DEMAS EN:(50)UND DE CAMARA FOTOGRAFICA SAMSUNG S760	259.817.794	8,0%	45,0%
5	8517.12.31.000 - 8) UNIDADES DE TELEFONOS CELULARES (MÓVILES) MODELO HR-699 3.0" 260K DISPLAY	130.396.237	4,0%	49,0%
6	3105.20.00.000 - - Abonos minerales o químicos con los tres element	118.633.840	3,6%	52,6%
7	8527.21.90.100 - 4200)UNIDADES REPRODUCTOR DE CD P/ AUTO MOD. DEH-2050 MP.	75.649.206	2,3%	55,0%
8	2401.20.30.000 - En hojas secas en secadero de aire caliente ("Flue	74.222.765	2,3%	57,2%
9	8704.21.90.000 - Los demás	72.184.492	2,2%	59,4%
10	8471.70.12.000 - Para discos rígidos, con un solo conjunto cabezas	66.937.605	2,1%	61,5%
11	2710.11.59.400 - (2.930.080) DOS MILLONES NOVECIENTOS TREINTA MIL OCHENTA LITROS DE NAFTA SIN PLOMO RON 91 (NAFTA CATALITICA), A GRANEL	61.637.599	1,9%	63,4%
12	8703.23.10.900 - AUTOMOVIL MARCA SUBARU MODELO IMPREZA WRX STI RALLY N4 08 TIPO I AÑO 2008, CHASIS NO GR8002523 Y MOTOR NO D-287066	55.828.208	1,7%	65,1%
13	4011.20.90.000 - LOS DEMAS	52.795.414	1,6%	66,7%
14	2710.11.49.100 - 1.416.426) LITROS DE NAFTA VIRGEN A GRANEL	52.100.409	1,6%	68,3%
15	3105.60.00.000 - - Abonos minerales o químicos con los dos elemento	47.753.424	1,5%	69,8%
16	4011.10.00.000 - DEL TIPO DE LOS UTILIZADOS EN AUTOV. DE TURISMO	45.202.189	1,4%	71,2%
17	8703.22.10.900 - 01 UNIDAD STATION WAGON USADO MARCA MAZDA MODELO DEMIO AÑO 1999	45.020.123	1,4%	72,5%
18	2710.19.32.000 - CON ADITIVOS.	42.062.734	1,3%	73,8%
19	8473.30.41.000 - Placas madre ("mother boards")	38.459.536	1,2%	75,0%
20	8528.72.00.000 - LOS DEMAS APARATOS RECEPTORES DE TELEVISION EN: 100 UNDS. TELEVISORES LCD A COLOR MOD. 19PFL3403/55 MCA. PHILIPS.-	38.302.820	1,2%	76,2%
21	8471.30.12.000 - De peso inferior a 3,5 kg, con teclado alfanuméric	38.156.443	1,2%	77,4%
22	3808.92.99.000 - FUNGICIDAS UTILIZADOS EN LA INDUSTRIA DEL CUERO 50 BOMBONAS X 50KG C/U BIOCIDE C3 - 30 BOMB. X 50KG C/U BIOCIDE B7 - 12 BOMB. X 50KG C/U BIOCIDE T7250	36.178.569	1,1%	78,5%
23	8473.30.42.000 - Placas (módulos) de memoria con una superficie inf	33.419.153	1,0%	79,5%
24	8517.62.41.000 - 04) UNIDADES DE RUTEADORES DE CONEXION ENCORE MODELO 54M WIRELESS 802, 11G USB WRT54G.	33.397.665	1,0%	80,5%
25	8523.51.00.000 - UNIDADES DE DISPOSITIVOS DE ALMACENAMIENTO USB Y MICRO SD DETALLADAS EN SUB-ITEMS	32.848.542	1,0%	81,5%

## 50 PRINCIPALES PARTIDAS ARANCELARIAS MAS IMPORTADAS - AÑO 2009

(Partida – Origen – Total USD FOB)

Nº	Partidas Arancelarias - Descripción	Total	% Total	% Acumulado
26	9504.10.99.000 - Los demás	32.620.860	1,0%	82,5%
27	2204.21.00.000 - - - En recipientes con capacidad inferior o igual	29.461.771	0,9%	83,4%
28	3808.91.99.000 - (600)LTS. CLORPIRIFOS 48%EC,(1.320)LTS.IMIDACLOPRID 30%+ALFACIPERMETRINA 10%SC,(EN BOTELLAS DE 1 LT., 250 Y 100 CM3.),,(420) LTS.IMIDACLOPRID 35%SC,(350)	28.590.132	0,9%	84,3%
29	8711.20.20.000 - Motocicletas de cilindrada superior a 125 cm3	28.448.826	0,9%	85,2%
30	5502.00.10.000 - De acetato de celulosa	27.543.849	0,8%	86,0%
31	8415.90.00.000 - - Partes	27.466.549	0,8%	86,9%
32	8703.32.10.000 - Con capacidad de transporte de personas sentadas I	27.166.989	0,8%	87,7%
33	3907.60.00.000 - TEREFALATO DE POLIETILENO.	24.396.636	0,7%	88,5%
34	8701.90.90.000 - EN: 1) UNIDAD DE TRACTOR AGRICOLA, MARCA MASSEY FERGUSON, TIPO TRACTOR, MODELO MF292-2 4X2, AÑO 1994, COLOR ROJO	24.047.772	0,7%	89,2%
35	2203.00.00.000 - CERVEZA DE MALTA.	23.763.789	0,7%	89,9%
36	8528.69.00.000 - 8) UNIDADES PROYECTORES BENQ MP - 512	23.549.335	0,7%	90,6%
37	2402.20.00.100 - Rubios.	23.399.849	0,7%	91,4%
38	8703.33.10.000 - Con capacidad de transporte de personas sentadas I	23.370.906	0,7%	92,1%
39	8523.51.10.000 - TARJETAS DE MEMORIA («MEMORY CARDS») EN: 1500 PIEZAS MEMORY CARD	23.287.657	0,7%	92,8%
40	4818.40.10.000 - Pañales	23.158.699	0,7%	93,5%
41	3808.93.24.000 - EN:(4.800) LITROS GLIFOSATO 48% EN BIDONES DE 20 LITROS C/U.-	22.943.404	0,7%	94,2%
42	8521.90.90.000 - Los demás	22.921.982	0,7%	94,9%
43	1005.10.00.000 - - Para siembra	22.896.903	0,7%	95,6%
44	8701.20.00.000 - - Tractores de carretera para semirremolques	21.735.971	0,7%	96,3%
45	3303.00.20.000 - Aguas de tocador	21.565.637	0,7%	96,9%
46	2106.90.10.100 - Para uso industrial	21.098.856	0,6%	97,6%
47	8473.30.49.000 - Los demás	20.328.639	0,6%	98,2%
48	6908.90.00.000 - - Los demás	20.229.281	0,6%	98,8%
49	2710.11.59.200 - 2.181.345) LITROS DE NAFTA 85 OCTANOS	19.208.099	0,6%	99,4%
50	8711.20.10.000 - Motocicletas de cilindrada inferior o igual a 125	18.950.997	0,6%	100,0%
<b>TOTAL DE PRIMERAS 50 POSICIONES ARANCELARIAS MAS IMPORTADAS - AÑO 2009</b>		<b>3.260.213.313</b>	<b>100%</b>	
Porcentaje de las Primeras 50 P.A. sobre el Total de las Importaciones Año 2009			<b>50%</b>	
<b>TOTAL DE IMPORTACIONES FOB - AÑO 2009</b>		<b>6.496.912.350</b>		

## **RANKING DE LOS PRIMEROS 50 IMPORTADORES DEL PARAGUAY (enero a diciembre de 2009)**

Posición	IMPORTADOR	FOB DÓLAR			
1	PETROLEOS PARAGUAYOS (PETROPAR)	586.686.711,70	26	DUARTE PEREZ MARIO ALBERTO EIRL (LÍMITE IMPORT.-EXPORT.)	33.202.815,00
2	BMAP S.A.	127.524.936,90	27	CERVECERIA PARAGUAYA S.A.	33.036.786,50
3	RIGSTAR S.A.	127.052.786,90	28	CHALLENGER S.A.	32.080.752,10
4	TABACALERA DEL ESTE S.A.	80.259.842,80	29	AGROSAN S.A.	31.541.849,80
5	PCIZI S.A.	75.993.398,20	30	NICOLAS GONZALEZ ODDONE S.A.E.C.A.	30.725.003,20
6	ESPAIA INFORMATICA S.A.	72.878.834,80	31	ADMINISTRACION NACIONAL DE ELECTRICIDAD - ANDE	30.601.815,00
7	AGROFERTIL S.A.	64.876.299,10	32	AMX PARAGUAY S.A.	29.724.153,30
8	MEGA TRADING S.R.L.	62.818.817,80	33	FLYTEC COMPUTERS S.A.	29.541.472,40
9	CORP. PYA. DISTRI. DE DERIV. DE PETROLEO SA - COPETROL	62.434.722,30	34	SERENA GROUP SOCIEDAD ANONIMA	29.380.180,50
10	ATLANTICO IMPORTACION EXPORTACION S.A.	60.064.801,80	35	TIGERS DEL ESTE S.A.	28.516.789,80
11	MULTIBRAS ENERGY S.A.	56.777.527,40	36	TECNOMYL S.A.	28.495.351,40
12	AGROTEC S.A.	56.126.600,40	37	EVERTEK S.A.	28.136.603,90
13	LASER IMPORT S.A.	54.036.171,40	38	COMERCIAL E INDUSTRIAL AMAMBAY SA (CIABAY SA)	28.047.778,00
14	ADM PARAGUAY S.A.E.C.A.	53.864.279,10	39	IMPORTADORA AUDI S.A.	27.323.958,50
15	CROSS FIRE S.A.	53.434.857,50	40	MANHATTAN INC S.A.	25.833.932,10
16	TERMINALES PARAGUAYAS S.R.L.	45.201.135,00	41	YGUAZU INFO SOCIEDAD ANONIMA	25.621.130,80
17	PARAGUAY REFRESCOS S.A.	44.737.113,80	42	P S 3 S.A.	25.004.149,90
18	BARCOS Y RODADOS S.A.	43.793.881,30	43	TOYOTOSHI S.A.	24.943.471,20
19	FASTRAX S.A.	40.958.399,80	44	CARGILL AGROPECUARIA S.A.C.I.	24.896.488,80
20	WORDING S.R.L.	39.968.298,50	45	GUSMACAR S.A.	24.497.759,00
21	ACQUA IMPORTACIONES S.A.	38.844.732,00	46	MICRO COMPANY S.A.	23.297.461,50
22	CHACOMER SA EMISORA DE CAPITAL ABIERTO	38.469.365,80	47	ALUMINIO S.A.	23.201.344,50
23	BRASFUMO DEL PARAGUAY S.A.	35.833.968,50	48	PETROLERA SAN ANTONIO SA (PETROSAN)	23.179.557,20
24	UNILEVER DE PARAGUAY S.A.	34.984.699,00	49	AJ S.A. "CALIDAD ANTE TODO"	23.019.444,70
25	SPACE DIGITAL S.A.	33.330.230,80	50	ESSO STANDARD PARAGUAY S.R.L.	22.964.443,10

## **PARAGUAY EN EL MERCOSUR – SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL (acumulada en miles de dólares)**

Año	Exportaciones				Importaciones				Balanza Comercial			
	Argentina	Brasil	Uruguay	Total	Argentina	Brasil	Uruguay	Total	Argentina	Brasil	Uruguay	Total
2000	91.998	336.562	122.984	551.544	521.384	502.072	78.314	1.101.770	-429.386	-165.510	44.670	-550.226
2001	60.827	277.889	180.019	518.735	478.562	563.588	69.323	1.111.473	-417.735	-285.699	110.696	-592.738
2002	34.720	352.973	165.052	552.745	309.402	477.582	58.396	845.380	-274.682	-124.609	106.656	-292.635
2003	66.355	424.874	243.115	734.344	403.001	617.916	59.155	1.080.072	-336.646	-193.042	183.960	-345.728
2004	101.819	312.474	451.197	865.490	619.145	820.265	61.076	1.500.486	-517.326	-507.791	390.121	-634.996
2005	107.304	325.526	480.086	912.918	639.188	883.944	52.987	1.576.119	-531.884	-558.416	427.099	-663.201
2006	168.498	327.983	420.243	916.724	715.757	1.052.629	59.095	1.827.481	-547.259	-724.646	361.148	-910.757
2007	540.296	553.320	263.629	1.357.245	799.692	1.587.833	73.720	2.461.245	-259.396	-1.034.513	189.909	-1.104.000
2008	712.026	619.979	771.779	2.103.784	1.215.638	2.262.402	100.408	3.578.448	-503.612	-1.642.423	671.371	-1.474.664
2009	346.584	669.131	535.136	1.550.851	1.037.347	1.512.748	81.812	2.631.907	-690.763	-843.617	453.324	-1.081.056
mayo-09	219.760	218.365	300.333	738.458	353.346	507.515	32.153	893.014	-133.586	-289.150	268.180	-154.556
mayo-10	234.943	243.925	557.008	1.035.876	526.406	835.541	53.853	1.415.800	-291.463	-591.616	503.155	-379.924
Variación %	6,9%	11,7%	85,5%	40,3%	49,0%	64,6%	67,5%	58,5%	118,2%	104,6%	87,6%	145,8%

Fuente: BANCO CENTRAL DEL PARAGUAY - Gerencia de Estudios Económicos - GEE

Del análisis de los datos estadísticos podemos observar que Paraguay es un país con una balanza comercial deficitaria ya que sus importaciones son mayores a sus exportaciones.

Dentro de los miembros del MERCOSUR sus mayores importaciones provienen desde Brasil y Argentina.

Paraguay es un país escasamente desarrollado, donde predomina la producción de productos del sector primario. Por dicha razón importa mayoritariamente bienes de capital (40,4%); en segundo lugar están las importaciones de bienes de consumo (33,0%) y por último los bienes intermedios (26,5%).

Creemos que la mayoría de los sectores productivos de la provincia de Santa Fe tienen potencial de radicación en Paraguay.

Especialmente los sectores metalmecánico, autopartes y alimenticio. En el próximo informe realizaremos un análisis más profundo de este tema, ya que Paraguay cuenta

con sistemas, como Maquila que pueden facilitar la producción de bienes de manera conjunta para exportar a terceros países, como por ejemplo Brasil.

**Fuentes:**

- Informes de comercio exterior elaborados por el C.I.P.

## 2. Paraguay

### Situación económica.

La crisis financiera internacional, desatada en el 2008, y que interrumpió una de las fases de crecimiento económico más importante de las últimas tres décadas, puso a prueba la fortaleza macroeconómica que el Paraguay había alcanzado en años anteriores, caracterizada por la normalización de la inflación, la estabilidad del sistema financiero, el aumento de las reservas internacionales, y el equilibrio fiscal. De igual modo, la crisis global puso a prueba la reacción y flexibilidad de las políticas económicas, así como la capacidad de coordinación de las políticas monetaria y fiscal. De manera análoga a lo registrado en otros mercados, desde el cuarto trimestre del 2008 comenzaron a ser notorios los efectos de la crisis internacional sobre la economía paraguaya, poniendo un freno al dinamismo que exhibía el nivel de actividad. También repercutió en la relación cambiaria, apreciándose significativamente el dólar norteamericano en este mercado, luego de una marcada tendencia a la baja. El crecimiento económico de 2008 fue del 5,8%, levemente inferior al nivel alcanzado en el 2007 año en que fuera de 6,8%. Por el contrario, en el año 2009 se registró un retroceso en la actividad económica entorno al -3%.

En lo que se refiere a la actividad industrial, durante los dos últimos trimestres del año 2009 la misma registró un leve crecimiento, luego de dos trimestres de consecutivas caídas, debido a la recuperación de importantes actividades del sector manufacturero como la producción de carnes, minerales no metálicos, la producción de bebidas y tabacos y en menor medida la recuperación de la industria láctea.

### Comercio Exterior.

**Cuadro N° 4: Evolución del comercio exterior de Paraguay.**

	<b>Exportaciones – montos expresados en miles de dólares FOB</b>	<b>Importaciones – montos expresados en miles de dólares CIF</b>
<b>Año 2005</b>	1.687.822	3.251.428
<b>Año 2006</b>	1.906.367	5.254.272
<b>Año 2007</b>	2.784.728	5.576.794
<b>Año 2008</b>	4.463.309	8.546.862
<b>Año 2009 (enero – septiembre)</b>	2.498.600	4.487.100

Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Central del Paraguay.<sup>57</sup>

Según el cuadro N° 4 el valor de las exportaciones registradas entre enero y septiembre del año 2009 totalizó U\$S 2.498,6 millones, que representa una disminución del 32,7% con relación al monto registrado en el mismo periodo del año anterior, cuando alcanzó U\$S 3.713,6 millones. En el mismo período de tiempo, las importaciones registradas totalizaron U\$S 4.487,1 millones, lo que significó una disminución del 31,3% respecto al total informado en el mismo periodo del año anterior cuando alcanzara U\$S 6.532,5 millones.<sup>58</sup>

<sup>57</sup> Banco Central del Paraguay: [www.bcp.gov.py](http://www.bcp.gov.py)

<sup>58</sup> Paraguay: Guía de Negocios 2009 – Embajada de la República Argentina en Paraguay.

Los principales productos de exportación de Paraguay son: la soja y sus derivados (harina de soja y aceite de soja), carne bovina, maíz, trigo, sésamo, aceite de girasol y azúcar.<sup>59</sup>

### **Importaciones de Paraguay de maquinarias para la industria alimenticia, sus partes y componentes.**

El análisis de las importaciones de Paraguay de bienes de capital para la industria alimenticia, sus partes y componentes se enfoca en las importaciones de maquinarias relacionadas con la producción de harina de soja, aceite de soja y aceite de girasol; carne bovina; azúcar; productos lácteos y bebidas.

Además se analizan las importaciones de maquinarias y equipos utilizados en varias industrias alimenticias como ser refrigeradores, congeladores, máquinas y aparatos para producción de frío; máquinas y aparatos para limpiar o secar botellas y demás recipientes, para llenar y etiquetar botellas y demás recipientes y para envolver o empaquetar mercaderías usadas en la industria alimenticia y aparatos y dispositivos para tratamiento de materias que impliquen un cambio de temperatura usados en la industria alimenticia.

### **Cuadro N° 5: Importaciones de Paraguay de bienes de capital para la producción de harina y aceite de soja y aceite de girasol. Enero – Septiembre año 2008.**

<b>País origen</b>	<b>Importe FOB en U\$S</b>
Brasil	8.627.037
Italia	1.936.064
Argentina	437.408
Alemania	397.034
China	74.903
Chile	24.465
Estados Unidos	19.179
India	15.831
Canadá	7.590
Otros países	1.689
<b>Total importado</b>	<b>11.541.200</b>

Fuente NOSIS en base a la información suministrada por Aduana de Paraguay

### **Cuadro N° 6: Importaciones de Paraguay de bienes de capital para la producción de carne bovina. Enero – Septiembre año 2008.**

<b>País origen</b>	<b>Importe FOB en U\$S</b>
Brasil	1.205.090
Alemania	292.951
Austria	156.910
Argentina	88.292
Estados Unidos	25.903
Francia	14.425
China	2.629
Otros países	25.763
<b>Total importado</b>	<b>1.811.963</b>

Fuente NOSIS en base a la información suministrada por Aduana de Paraguay

<sup>59</sup> Según informe parcial N° 1 – Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

**Cuadro N° 7: Importaciones de Paraguay de bienes de capital para la producción de azúcar. Enero – Septiembre año 2008.**

<b>País origen</b>	<b>Importe FOB en U\$S</b>
China	231.290
Brasil	211.079
Argentina	40.430
Otros países	6.610
<b>Total importado</b>	<b>489.409</b>

Fuente NOSIS en base a la información suministrada por Aduana de Paraguay

**Cuadro N° 8: Importaciones de Paraguay de bienes de capital para la producción de productos lácteos. Enero – Septiembre año 2008.**

<b>País origen</b>	<b>Importe FOB en U\$S</b>
Francia	2.370.851
Brasil	806.400
Argentina	345.098
Italia	87.080
Alemania	78.754
Nueva Zelanda	53.345
Suecia	31.613
Chile	25.000
Estados Unidos	20.372
Dinamarca	19.453
Otros países	17.900
<b>Total importado</b>	<b>3.855.866</b>

Fuente NOSIS en base a la información suministrada por Aduana de Paraguay

**Cuadro N° 9: Importaciones de Paraguay de bienes de capital para la producción de bebidas. Enero – Septiembre año 2008.**

<b>País origen</b>	<b>Importe FOB en U\$S</b>
Brasil	643.113
Estados Unidos	191.697
India	188.331
Argentina	166.391
China	132.607
Corea del norte	69.693
Corea del sur	37.886
Chile	24.663
Italia	18.363
Malasia	12.350
Alemania	10.375
Taiwán	10.336
Otros países	30.703
<b>Total importado</b>	<b>1.536.506</b>

Fuente NOSIS en base a la información suministrada por Aduana de Paraguay

**Cuadro N° 10: Importaciones de Paraguay de refrigeradores, congeladores, máquinas y aparatos para producción de frío usados en la industria alimenticia. Enero – Septiembre año 2008.**

<b>País origen</b>	<b>Importe FOB en U\$S</b>
Brasil	31.309.205
Argentina	6.564.727
Chile	4.842.009
China	1.245.370
Estados Unidos	959.804
Suecia	372.877
Francia	161.315
Corea del Sur	149.049
Hong Kong	136.665
México	124.821
Irlanda	110.523
Otros países	852.736
<b>Total importado</b>	<b>46.829.099</b>

Fuente NOSIS en base a la información suministrada por Aduana de Paraguay

**Cuadro N° 11: Importaciones de Paraguay de máquinas y aparatos para limpiar o secar botellas y demás recipientes, para llenar y etiquetar botellas y demás recipientes y para envolver o empaquetar mercaderías usadas en la industria alimenticia. Enero – Septiembre año 2008.**

<b>País origen</b>	<b>Importe FOB en U\$S</b>
Brasil	1.331.742
Argentina	1.285.260
Bulgaria	1.147.031
Italia	1.002.667
Alemania	782.052
Panamá	718.361
China	331.531
Estados Unidos	262.312
Colombia	261.772
Países Bajos	220.208
Suiza	209.500
Suecia	117.500
Otros países	161.332
<b>Total importado</b>	<b>7.831.267</b>

Fuente NOSIS en base a la información suministrada por Aduana de Paraguay

**Cuadro N° 12: Importaciones de Paraguay de aparatos y dispositivos para tratamiento de materias que impliquen un cambio de temperatura usados en la industria alimenticia. Enero – Septiembre año 2008.**

**País:** Paraguay.

**Sector:** Maquinaria agrícola

<b>País origen</b>	<b>Importe FOB en U\$S</b>
Brasil	31.309.205
Argentina	6.564.727
Chile	4.842.009
China	1.245.370
Estados Unidos	959.804
Suecia	372.877
Francia	161.315
Corea del Sur	149.049

Hong Kong	136.665
México	124.821
Irlanda	110.523
Otros países	857.736
<b>Total importado</b>	<b>46.829.099</b>

Fuente NOSIS en base a la información suministrada por Aduana de Paraguay

PULVERIZADORES	8424.81.19
ARADOS	8432.10.00
SEMBRADORAS	8432.30.10
DISCOS DE ACERO	8432.90.00
CORTADORAS DE CESPED	8433.10.00
COSECHADORAS	8433.51.00
MAQUINAS PARA ORDEÑAR	8434.10.00

## 1.- Productos:

---

## 2.- Síntesis del mercado:

---

### Descripción:

El río Paraguay, que corre de norte a sur, divide al país en dos regiones ecológicamente bien diferenciadas. Situación que se ve reflejada en el desarrollo de dos tipos de sistemas de producción agropecuaria que, por lo tanto, deben ser servidas con maquinaria diferenciada.

La Región Occidental o Chaco, con una superficie de 246 925 km<sup>2</sup> que representa el 61% del territorio nacional y tiene apenas el 3% de la población total. La agricultura en los valles es a menudo en terrenos con pendientes y parcelas pequeñas. Es la región menos tecnificada del país, donde mayormente se cosecha a mano, pero cuando se usan máquinas, deben ser tractores pequeños y lo mismo sucede con las cosechadoras. En estas regiones la tierra está mayormente en manos de comunidades campesinas (indígenas) que, a pesar de su menor tecnificación, reciben eventualmente ayuda de la cooperación internacional; es por eso que cuando se licita maquinaria para las comunidades, normalmente se da prioridad a los fabricantes europeos o norteamericanos.

La Región Oriental, posee una superficie de 159 827 km<sup>2</sup>, lo que representa el 39% del territorio nacional y concentra el 97% de la población. Se trata de una región de ubicación mediterránea, sin montañas, en donde los picos más elevados no sobrepasan los 800 metros de altura sobre el nivel del mar. El relieve general es plano u ondulado. Esta región tiene un clima subtropical. La precipitación media anual oscila entre 1 300 y 1 900 mm y la temperatura media mensual entre 17°C y 27°C, aunque las medias mínimas anuales alcanzan los 17°C y las medias máximas anuales llegan a los 30°C. En los meses de verano se llega a superar los 40°C y en los meses de invierno hay heladas muy severas, con temperaturas hasta de -3,5°C.

En esta región se realiza prácticamente toda la agricultura y la mayor parte de la ganadería del país, según datos arrojados por el Censo Agropecuario Nacional del año 2008, el 97% de las fincas agropecuarias se encuentran en la región oriental. Posee un sistema de producción similar al argentino, por lo que permite el uso de la misma maquinaria. La agricultura en este caso se concentra en Asunción y los cultivos más importantes son la soja y el algodón que representan casi el 65% de las exportaciones.

Es esta región la más integrada al circuito internacional de producción agrícola, que se usa maquinaria y se cosecha de manera mecánica. Las principales zonas de producción agrícola mecanizada se hallan ubicadas en los departamentos de Alto Paraná, Itapúa, Kanindeyú, Caaguazú, Concepción, etc., vecinas o cercanas al límite

---

con Brasil. Las máquinas y/o aparatos agrícolas son productos que Paraguay importa casi en su totalidad, la producción local de maquinarias agrícolas es escasa y sin registro estadístico. Se concentran en unos pocos productos como arados, pequeñas sembradoras, molinos para triturar granos o preparar forrajes, material de transporte, etc., cuya presencia en el mercado no es significativa. Las cosechadoras más usadas son norteamericanas, brasileñas, argentinas y en menor medida de otros orígenes (Alemania, Japón, etc, normalmente producto de donaciones o de acuerdos de cooperación). Toda esta mercadería entra de manera legal, por la frontera brasileña o argentina y se comercializa en los concesionarios de maquinaria agrícola, los más importantes de los cuales están en Asunción o Ciudad del Este. Son todas empresas grandes, reconocidas, que ofrecen también repuestos y mantenimiento de las máquinas.

#### Exportación:

Las estadísticas oficiales no registran exportaciones de maquinarias agrícolas.

#### Ferias y Exposiciones:

Se realizan anualmente ferias-exposiciones en las que los representantes de diversas marcas exhiben maquinarias e implementos agrícolas.

La más importante y de carácter general es la Exposición y Feria Internacional de Agricultura, Ganadería, Industria, Comercio y Servicios organizado por la Unión Industrial Paraguaya (U.I.P) y la Asociación Rural del Paraguay (A.R.P.).

Este evento se realiza en el mes de julio de cada año en el predio ferial del municipio de Mariano Roque Alonso ubicado a 14 kilómetros del centro de Asunción.

Asimismo, en las zonas de mayor producción agropecuaria se llevan a cabo anualmente ferias exposiciones vinculadas al sector, con participación de numerosas empresas que exponen maquinarias e implementos, productos agrícolas y ganaderos, entre las que cabe citar por su importancia los siguientes:

- EXPO SANTA RITA  
FECHA: Mes de Mayo  
LUGAR: Santa Rita - Parque de Exposiciones Centro de Tradiciones Gauchas Indio José. Avenida de Acceso a la EXPO - Santa Rita - Dep. de Alto Paraná  
ORGANIZAN: Centro de Tradiciones Gauchas Indio José
- EXPOSICION NACIONAL DE AGRICULTURA, GANADERIA, INDUSTRIA, COMERCIO Y SERVICIOS EXPO NORTE.  
SECTOR: General.  
FECHA: Mes de septiembre  
LUGAR: Concepción, Campo de Exposiciones Nanawa, Ruta V – Km. 4,5 - Concepción - Dep. de Concepción.  
ORGANIZAN: Asociación Rural del Paraguay - Regional Concepción, Asociación de Comerciantes e Industriales de Concepción
- AGRODINAMICA COLONIAS UNIDAS  
SECTOR: Agropecuario  
FECHA: Mes de diciembre  
LUGAR: Hohenau – Itapúa, Campo demostrativo de la Cooperativa Colonias Unidas, Km 38,5 - Ruta VI Juan León Mallorquín, Hohenau - Dep. de Itapúa  
ORGANIZA: Cooperativa Colonias Unidas Agropecuaria Ind Ltda.

### **3.- Tratamiento Arancelario:**

<b>Código</b>	<b>Descripción</b>	<b>AEC</b>
<b>Preferencia</b>		
<b>Nandina</b>		<b>% (*)</b>
<b>Arancelaria</b>		

**8424 Aparatos mecánicos (incluso manuales) para proyectar, dispersar o pulverizar materias líquidas o en polvo; extintores, incluso cargados; pistolas aerográficas y aparatos similares; máquinas y aparatos de chorro de arena o de vapor y aparatos de chorro similares**

---

**8424.81 Para agricultura u horticultura**  
 8424.81.20.00 Aparatos portátiles de peso inferior a 20 kg. 0%  
 100%

---

**Sistema de riego:**

---

8424.81.31.10	Por goteo o aspersión		0%
100%			
8424.81.31.90	Los demás	0%	100%

**8432 Máquinas, Aparatos y artefactos agrícolas, hortícolas o silvícolas, para la preparación o el trabajo del suelo o para el cultivo; rodillos para césped o terrenos de deporte.**

---

8432.10.00.00	Arados	2%	
100%			
8432.30.00.00	Sembradoras, plantadoras y transplantadoras	2%	100%

---

8432.90 Partes:

---

8432.90.10.00	Rejas y discos	14%	
100%			
8432.90.90.00	Las demás	14%	
100%			

---

**8433.11 Cortadoras de césped:**

---

8433.11.10.00	Autopropulsadas	18%	
100%			
8433.11.90.00	Las demás	18%	100%

**8433.51 Cosechadoras y trilladoras**

---

8433.51.00.00	Cosechadoras-trilladoras		0%
100%			

**8434 Máquinas de ordeñar y máquinas y aparatos para la industria lechera**

---

8434.10.00.00	Máquinas de ordeñar		0%
100%			

---

Importaciones sujetas a los acuerdos de integración del MERCOSUR:

Para todas las importaciones que se realicen bajo algún acuerdo de integración, la desgravación es automática.

Gravámenes y gastos adicionales:

- I.V.A.: 10,0% s/el valor imponible (conformada por el valor CIF Frontera o CIF Aduana).
- Valoración-Tasa Estadística: 0,5% s/el valor imponible.
- Tasa consular: -Factura Comercial: U\$S 30 p/c despacho
- Conocimiento: U\$S 15 p/c despacho
- Certificado de Origen: U\$S 25 p/c despacho
- Ley 904/81 del INDI.: 7,0% s/Tasa consular.
- Tasas portuarias: 0,75% s/el valor imponible.
- Comisión de despachante: Hasta un 2,5% s/el valor imponible.

Restricciones a la importación:

No existen restricciones legales para la importación de maquinarias agrícolas. Casi la totalidad de las existentes en el país son importadas, observándose la presencia de diversas marcas y orígenes incluyendo a Argentina.

**4. Documentos Exigidos por Aduana:**

---

Para la importación y despacho de las mercaderías es imprescindible la presentación de los siguientes documentos:

1. **Declaración Única de Importación (DUI)**
2. **Factura Comercial** o documento equivalente (según corresponda)
3. **Documento de Transporte** (Guía Aérea, Conocimiento Marítimo, Carta Porte), original o copia
4. **Póliza de Seguro o Certificado de Seguro** (cuando corresponda), copia
5. **Parte de Recepción**, fotocopia
6. **Certificado de Inspección Previa** sin Discrepancia o Declaración Jurada del Valor en Aduanas, (esta última suscrita por el importador), original
7. **Planilla de Gastos Portuarios** (cuando corresponda), original
8. **Factura de Transporte** (cuando corresponda) copia.
9. **Lista de Empaque**, original o copia
10. **Certificado de Origen** (cuando corresponda), fotocopia
11. **Certificados y/o autorizaciones previas**, (cuando corresponda), original

En la Declaración de Mercaderías necesariamente debe citarse la Razón Social o nombre del importador, el domicilio legal, el NIT o cédula de identidad, y acompañar los documentos antes señalados. Para la desaduanización de las mercaderías es necesario, que el importador contrate los servicios de un despachante de aduana, como representante y responsable de la presentación de la documentación ante las autoridades aduaneras. Asimismo, el importador puede tramitar los despachos de menor cuantía, para aquellos envíos declarados con valor FOB inferior o igual a US\$. 1.000.- (Un mil 00/100 dólares americanos).

---

### **Actividad 3: Detección de Oportunidades Comerciales**

#### ***Detección de oportunidades comerciales***

*Determinar productos con potencial exportable al mercado Paraguayo. Detectar en Paraguay demanda de bienes producidos en Santa Fe.*

- Maíz.
  - Porotos de soja incluso quebrantados.
  - Artículos de confitería sin cacao (incluido el chocolate blanco).
  - Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao.
  - Productos de panadería, pastelería o galletería, incluso con adición de cacao; hostias, sellos vacíos de los tipos utilizados para medicamentos, obleas para sellar, pastas secas de harina, almidón o fécula, en hojas, y productos similares.
  - Preparaciones alimenticias diversas.
  - Preparaciones de los tipos utilizados para la alimentación de los animales.
  - Sangre humana; sangre animal preparada para usos terapéuticos, profilácticos o de diagnóstico; antisueros (sueros con anticuerpos), demás fracciones de la sangre y productos inmunológicos modificados, incluso obtenidos por proceso biotecnológico; vacunas, toxinas, cultivos de microorganismos (excepto las levaduras) y productos similares.
  - Agentes de superficie orgánicos (excepto el jabón); preparaciones tensoactivas,
  - preparaciones de lavar (incluidas las preparaciones auxiliares para lavado) y preparaciones para limpieza, aunque contengan jabón.
  - Insecticidas, raticidas y demás antirroedores, fungicidas, herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas, desinfectantes y productos similares, presentados en formas o envases para la venta al por menor, o como preparaciones o artículos tales como cintas, mechas y velas, azufradas, y papeles matamoscas.
  - Poliacetales, los demás poliéteres y resinas epoxi, en formas primarias; policarbonatos, resinas alcídicas, poliésteres alílicos y demás poliésteres, en formas primarias.
  - Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho.
  - Papel y cartón estucados por una o las dos caras con caolín u otras sustancias inorgánicas, con aglutinante o sin el, con exclusión de cualquier otro estucado o recubrimiento, incluso coloreados o decorados en la superficie o impresos, en bobinas (rollos) o en hojas de forma cuadrada o rectangular, de cualquier tamaño.
  - Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, para mujeres o niñas.
  - Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil.
  - Placas y baldosas, de cerámica, barnizadas o esmaltadas, para pavimentación o revestimiento; cubos, dados y artículos similares, de cerámica, para mosaicos, barnizados o esmaltados, incluso con soporte.
  - Barras de hierro o acero sin alear, simplemente forjadas, laminadas o extrudidas, en caliente, así como las sometidas a torsión después del laminado.
  - Perfiles de hierro o acero sin alear.
  - Alambre de hierro o acero sin alear.
  - Los demás tubos y perfiles huecos (por ejemplo: soldados, remachados, grapados o con los bordes simplemente aproximados), de hierro o acero.
  
  - Bombas de aire o de vacío, compresores de aire u otros gases y ventiladores; campanas aspirantes para extracción o reciclado, con ventilador incorporado, incluso con filtro.
-

- Máquinas y aparatos para acondicionamiento de aire que comprendan un ventilador con motor y los dispositivos adecuados para modificar la temperatura y la humedad, aunque no regulen separadamente el grado hidrométrico.
- Aparatos y dispositivos, aunque se calienten eléctricamente, para el tratamiento de materias mediante operaciones que impliquen un cambio de temperatura, tales como calentamiento, cocción, torrefacción, destilación, rectificación, esterilización, pasteurización, baño de vapor de agua, secado, evaporación, vaporización, condensación o enfriamiento, excepto los aparatos domésticos; calentadores de agua de calentamiento instantáneo o de acumulación, excepto los eléctricos.
- Aparatos mecánicos (incluso manuales) de proyectar, dispersar o pulverizar materias líquidas o en polvo; extintores, incluso cargados; pistolas aerografiadas y aparatos similares; máquinas y aparatos de chorro de arena o de vapor y aparatos de chorro similares.
- Topadoras frontales ("bulldozers"), topadoras angulares ("angledozers"), niveladoras, traíllas ("scrapers"), palas mecánicas, excavadoras, cargadoras, palas cargadoras, compactadoras y apisonadoras (aplanadoras), autopropulsadas.
- Máquinas de ordeñar y máquinas y aparatos para la industria lechera.
- Máquinas y aparatos para imprimir mediante planchas, cilindros y demás elementos impresores; las demás máquinas impresoras, copiadoras y de fax, incluso combinadas entre sí; partes y accesorios.
- Máquinas de lavar ropa, incluso con dispositivo de secado.
- Herramientas neumáticas, hidráulicas o con motor incorporado, incluso eléctrico, de uso manual.
- Motores y generadores, eléctricos, excepto los grupos electrógenos.
- Transformadores eléctricos, convertidores eléctricos estáticos (por ejemplo: rectificadores) y bobinas de reactancia (autoinducción).
- Acumuladores eléctricos, incluidos sus separadores, aunque sean cuadrados o rectangulares.
- Calentadores eléctricos de agua de calentamiento instantáneo o acumulación y
- calentadores eléctricos de inmersión; aparatos eléctricos para calefacción de espacios o suelos; aparatos electrotérmicos para el cuidado del cabello (por ejemplo: secadores, rizadoros, calientatenacillas) o para secar las manos; planchas eléctricas; los demás aparatos electrotérmicos de uso doméstico; resistencias calentadoras.
- Máquinas y aparatos eléctricos con función propia.
- Hilos, cables (incluidos los coaxiales) y demás conductores aislados para electricidad, aunque estén laqueados, anodizados o provistos de piezas de conexión; cables de fibras ópticas constituidos por fibras enfundadas individualmente, incluso con conductores eléctricos incorporados o provistos de piezas de conexión.
- Partes y accesorios para vehículos automóviles.
- Partes y accesorios para: motocicletas, ciclomotores y velocípedos equipados con motor auxiliar, con sidecar o sin él; sidecares; bicicletas y demás velocípedos incluidos los triciclos para reparto sin motor; sillones de ruedas y demás vehículos para inválidos incluso con motor u otro mecanismo de propulsión.
- Remolques y semirremolques para cualquier vehículo; los demás vehículos no automóviles y sus partes.
- Los demás muebles de madera, de metal, de plástico y de otras materias y sus partes.

### **Detectar barreras de acceso de bienes y servicios en los mercados externos**

**Actividad 1: Identificar barreras para arancelarias al ingreso de productos de la provincia de Santa Fe a los mercados objetivos.**

***Detectar barreras sanitarias y/o fitosanitarias***

---

### **Introducción**

El Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) entró en vigor el 1º de Enero de 1995 junto con el Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (OMC).

El Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias establece las reglas básicas para la normativa sobre inocuidad de los alimentos y salud de los animales y preservación de los vegetales. El Acuerdo autoriza a los países a establecer sus propias normas. Pero también dice que es preciso que las reglamentaciones estén fundadas en principios científicos y, además, que sólo se apliquen en la medida necesaria para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales y que no discriminen de manera arbitraria o injustificable entre Miembros del Acuerdo en que prevalezcan condiciones idénticas o similares.

Según el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias una medida sanitaria o fitosanitaria es toda medida aplicada:

a) Para proteger la salud y la vida de los animales o para preservar los vegetales en el territorio del Miembro del Acuerdo de los riesgos resultantes de la entrada, radicación o propagación de plagas, enfermedades y organismos patógenos o portadores de enfermedades.

b) Para proteger la vida y la salud de las personas y de los animales en el territorio del Miembro del Acuerdo de los riesgos resultantes de la presencia de aditivos, contaminantes, toxinas u organismos patógenos en los productos alimenticios, las bebidas o los piensos.

c) Para proteger la vida y la salud de las personas en el territorio del Miembro del Acuerdo de los riesgos resultantes de enfermedades propagadas por animales, vegetales o productos de ellos derivados, o de la entrada, radicación o propagación de plagas.

d) Para prevenir o limitar otros perjuicios en el territorio del Miembro del Acuerdo resultantes de la entrada, radicación o propagación de plagas.

Concretamente las medidas sanitarias o fitosanitarias comprenden todas las leyes, decretos, reglamentos, prescripciones y procedimientos pertinentes, con inclusión, entre otras cosas, de: criterios relativos al producto final; procesos y métodos de producción; procedimientos de prueba, inspección, certificación y aprobación; regímenes de cuarentena, incluidas las prescripciones pertinentes asociadas al transporte de animales o vegetales, o a los materiales necesarios para su subsistencia en el curso de tal transporte; disposiciones relativas a los métodos estadísticos, procedimientos de muestreo y métodos de evaluación del riesgo pertinentes; y prescripciones en materia de embalaje y etiquetado directamente relacionadas con la inocuidad de los alimentos.

### **Relevamiento De Medidas Sanitarias Y Fitosanitarias Implementadas Por Paraguay.**

A continuación se detallan las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias adoptadas y notificadas por Paraguay desde el 1 de Enero de 1995 hasta el 30 de Junio de 2010 y que afectan el ingreso de productos provenientes desde la República Argentina.

---

<b>Miembro que notifica/Notificación / Fecha de distribución</b>	<b>Regiones/países afectados (identificados)</b>	<b>Productos abarcados</b>	<b>Palabras clave</b>
Paraguay G/SPS/N/PRY/2 16 de noviembre de 2005	Todos los países con los que Paraguay comercia.	Embalajes de madera utilizados en el comercio internacional	NIMF N° 15 Plagas Sanidad vegetal Material de embalaje de madera
Paraguay G/SPS/N/PRY/3 16 de noviembre de 2005	Todos los países con los que Paraguay comercia.	Embalajes de madera utilizados en el comercio internacional	NIMF N° 15 Plagas Sanidad vegetal Material de embalaje de madera
Paraguay G/SPS/N/PRY/4 16 de noviembre de 2005	Todos los países con los que Paraguay comercia.	Embalajes de madera utilizados en el comercio internacional	NIMF N° 15 Plagas Sanidad vegetal Material de embalaje de madera
Paraguay G/SPS/N/PRY/5 8 de febrero de 2006	Todos los países con los que Paraguay comercia.	Embalajes de madera utilizados en el comercio internacional	NIMF N° 15 Plagas Sanidad vegetal Material de embalaje de madera
Paraguay G/SPS/N/PRY/6 8 de febrero de 2006	Todos los países con los que Paraguay comercia.	Embalajes de madera utilizados en el comercio internacional	NIMF N° 15 Plagas Sanidad vegetal Material de embalaje de madera
Paraguay G/SPS/N/PRY/8 8 de febrero de 2006	Todos los países con los que Paraguay comercia los productos abarcados	Durmientes de madera	Protección de la salud humana contra las enfermedades o plagas animales o vegetales. Inocuidad de los alimentos.
Paraguay G/SPS/N/PRY/9 8 de febrero de 2006	Todos los países con los que Paraguay comercia.	Embalajes de madera utilizados en el comercio internacional	NIMF N° 15 Plagas Sanidad vegetal Material de embalaje de madera
Paraguay G/SPS/N/PRY/10 15 de febrero de 2006	Todos los países con los que Paraguay comercia los productos abarcados	Productos plaguicidas formulados a base de paraquat en todas sus concentraciones.	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Plaguicidas
Paraguay G/SPS/N/PRY/11 28 de abril de 2006	Todos los países con los que Paraguay comercia los productos abarcados	Productos plaguicidas formulados a base de monocrotofós y fosfamidón en todas sus concentraciones.	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Plaguicidas
Paraguay G/SPS/N/PRY/12 28 de abril de 2006	Todos los países con los que Paraguay comercia los productos abarcados	Productos plaguicidas formulados a base de metamidofós en todas sus concentraciones.	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Plaguicidas
Paraguay G/SPS/N/PRY/13 2 de octubre de 2006	Todos los países con los que Paraguay comercia los productos abarcados	Maderas procesadas y semiprocesadas.	Evaluación del riesgo Protección del territorio

**Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01**

**Provincia: Santa Fe**

**Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.**

**Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe**

<b>Miembro que notifica/Notificación / Fecha de distribución</b>	<b>Regiones/países afectados (identificados)</b>	<b>Productos abarcados</b>	<b>Palabras clave</b>
Paraguay G/SPS/N/PRY/14 16 de enero de 2007	Todos los países con los que Paraguay comercia los productos abarcados	Plaguicidas de uso agrícola.	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Plaguicidas Protección del territorio
Paraguay G/SPS/N/PRY/16 20 de diciembre de 2007	Todos los países con los que Paraguay comercia los productos abarcados	Productos y subproductos vegetales	Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Plagas Sanidad vegetal
Paraguay G/SPS/N/PRY/17 25 de junio de 2008	Estados Parte del Mercado Común del Sur - MERCOSUR	Kiwi, maíz, mango, maní, remolacha hortícola, soja, tratamientos cuarentenarios, sistema integrado de medidas para manejo de riesgo de X. axonopodis pv. citri	Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Plagas Sanidad vegetal Evaluación del riesgo Protección del territorio
Paraguay G/SPS/N/PRY/18 3 de julio de 2008	Estados Parte del Mercado Común del Sur - MERCOSUR	Pimiento, tomate y trigo	Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Sanidad vegetal Protección del territorio
Paraguay G/SPS/N/PRY/19 15 de julio de 2008	Estados Parte del Mercado Común del Sur - MERCOSUR	Centeno, triticale, zanahoria	Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Sanidad vegetal Protección del territorio
Paraguay G/SPS/N/PRY/20 21 de julio de 2008	Todos los países con los que Paraguay comercia los productos abarcados	Plaguicidas de uso agrícola	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Plaguicidas
Paraguay G/SPS/N/PRY/21 21 de julio de 2008	Todos los países con los que Paraguay comercia los productos abarcados	Plaguicidas de uso agrícola, clase la y IB (franja roja)	Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Plaguicidas
Paraguay G/SPS/N/PRY/22 3 de diciembre de 2008	Todos los países con los que Paraguay comercia los productos abarcados	Productos agroquímicos de la partida arancelaria 3808 de la Nomenclatura Común del MERCOSUR	Adopc./public./entrada en vigor del reglamento Inocuidad de los alimentos Salud de las personas Plaguicidas

La crisis financiera internacional afectó la economía real en el mundo a partir del último trimestre de 2008. No ajeno a esta realidad, el gobierno paraguayo implementó una serie de medidas tendientes a evitar una desaceleración pronunciada de la economía, apoyando la producción y el empleo nacional. En lo que respecta al Comercio Internacional, se adoptaron numerosas disposiciones que implicaron medidas restrictivas al ingreso de productos extranjeros. La más utilizada fue el establecimiento de Licencias Previas de Importación, aunque en sectores muy sensibles como el de Confecciones textiles – especialmente en relación a la importación de los textiles de

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

origen asiático -, además de las licencias, se establecieron valores criterio o de referencia para el cobro de tributos aduaneros.

En este apartado se desarrollarán las medias restrictivas a las importaciones más significativas:

**\* Establecimiento de un Régimen de Márgenes de Preferencia para la producción nacional en las Contrataciones Públicas -Decreto 1607 de Marzo de 2009 / prorrogado por Decreto N° 4008 de Febrero de 2010**

A través del Decreto N° 1607/09 se establecieron mecanismos de apoyo a la producción y empleo nacional en el contexto de crisis económica y financiera internacional, a través de los procesos de contrataciones de las gobernaciones y municipalidades, regidos por las Leyes Nacionales N° 2.051/2003 y N° 3.439/2007. Dicha normativa dispuso que en las contrataciones a realizar por el Estado Paraguayo, por vía de procesos de carácter nacional, se establecieran márgenes de preferencia a favor de los productos nacionales, de hasta un setenta por ciento (70%), con relación a productos de igual naturaleza, que sean importados. Este criterio debía regir tanto en las contrataciones públicas nacionales para la adquisición de productos manufacturados como para la adquisición de productos primarios de origen agropecuario.

El plazo de vigencia de este régimen quedó fijado en un (1) año, a partir de la fecha de dictamiento de este Decreto.

Por medio del Decreto N° 4008 de Febrero de 2010, se extiende por un año más este régimen pero con algunas modificaciones y especificaciones. Para las contrataciones que realice el Estado Paraguayo, por vía de procesos de carácter nacional, se establecen márgenes de preferencia a favor de los productos nacionales, del **cinco por ciento (5%) de hasta un setenta por ciento (70%)**, con relación a productos de igual naturaleza, que sean importados.

En las contrataciones públicas nacionales para la **adquisición de bienes y productos industrializados o manufacturados** cuyo porcentaje de contenido nacional sea superior al cincuenta por ciento (50%), en la comparación de ofertas si la oferta evaluada como la más baja es una oferta de un bien importado, ésta será comparada con la oferta más baja del bien producido en el Paraguay, agregándole al precio total del bien importado una suma equivalente al porcentaje establecido por la Convocante en la contratación particular.

En las contrataciones públicas nacionales para la **adquisición de bienes y productos primarios de origen agropecuario**, si la oferta evaluada como la más baja es una oferta de un bien importado, ésta será comparada con la oferta más baja del bien producido en el Paraguay, agregándole al precio total del bien importado una suma equivalente al porcentaje establecido por la Convocante, el cual no podrá ser inferior al veinte por ciento (20%) ni superior al setenta por ciento (70%) de dicho precio.

En los procesos de contratación para la **adquisición de software que realicen las Entidades, Organismos y Municipalidades indicados en el art. 1 de la Ley N° 2051/2003**, si la oferta evaluada como la más baja corresponde a un software desarrollado en el extranjero, ésta será comparada con la oferta más baja del software desarrollado en el Paraguay, agregándole al precio total del software desarrollado en el extranjero una suma que no podrá exceder del diez por ciento (10%) del precio.

**\* Importación de productos de carne y despojos de gallo o gallina comprendidas en las partidas arancelarias NCM 0207.11.00; 0207.12.00; 0207.13.00; 0207.14.00:**

Por medio del Decreto 1443 de Febrero de 2009, se crea el Registro de Importadores, se establece un régimen de licencias previas de importación y un volumen máximo de importación mensual. En los considerandos de dicho decreto, se hace referencia a que, producto de la crisis financiera de los mercados internacionales, se hizo

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

necesario adoptar medidas especiales con carácter temporal para contrarrestar los efectos distorsivos que afectan a la economía nacional y mantener la competitividad de los productos nacionales; es decir, aduciendo razones de interés nacional. Dichos efectos distorsivos se habían traducido en un aumento sustancial en el volumen y valor de las importaciones de carne y despojo de gallo o gallina.

Dicho decreto establece por un período de 180 días de calendario un volumen total de importación no superior a las 20 toneladas mensuales; asignándose a cada importador el volumen correspondiente en función a su participación relativa en las importaciones del año 2008. Se reserva un equivalente al 10% del volumen total mensual a importar, para los nuevos importadores.

Las licencias previas de importación son otorgadas para cada operación, con una validez de 30 días calendario contados a partir de su fecha de emisión.

En Octubre de 2009, a través del Decreto N° 3002 se prorroga por otro período de 180 días calendario el volumen máximo a importar mensualmente, en razón de que no habían variado las condiciones económicas a raíz de la crisis financiera de los mercados internacionales, que pusieron en vigencia el mencionado Decreto.

**\* Importación de Productos Siderúrgicos comprendidas en las siguientes partidas arancelarias de NCM:**

7204: desperdicios y desechos (chatarra), de fundición, hierro o acero, lingotes de chatarra de hierro o acero.

7206: Hierro y acero sin alear, en lingotes o demás formas primarias, excepto el hierro de la partida 72.03

7207 productos intermedios de hierro o acero sin alear

A través del Decreto N° 897 de Noviembre de 2008 se crea un registro de Exportadores e Importadores a cargo de la Dirección General de Comercio Exterior; estableciéndose licencias previas de importación exigidas para cada despacho hacia el Paraguay.

**\* Medidas de apoyo a la Confección Nacional:**

**A) Creación de un Registro de Importadores de Productos del Sector confecciones, estableciéndose Licencias Previas de Importación - Decreto N° 1421 de febrero de 2009 – Resolución MIC N° 51/09**

Régimen aplicado a los productos correspondientes a las siguientes partidas arancelarias de la Nomenclatura Común del MERCOSUR – NCM - :

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

• <b>61159600</b>	<i>Calzas, panty-medias, leotardos y medias de compresión progresiva (por ejemplo, medias para várices), de punto. Los demás: De fibras sintéticas.</i>
• <b>62011300</b>	<i>Abrigos, impermeables, chaquetones, capas y artículos similares: De fibras sintéticas ó artificiales.</i>
• <b>61099000</b>	<i>T-shirts y camisetas interiores de punto, de las demás materias textiles.</i>
• <b>63014000</b>	<i>Mantas. Mantas (excepto las eléctricas) de fibras sintéticas.</i>
• <b>62021300</b>	<i>Abrigos, impermeables, chaquetones, capas y artículos similares, para mujeres ó niñas. De fibras sintéticas ó artificiales.</i>
• <b>62021300</b>	<i>Abrigos, impermeables, chaquetones, capas y artículos similares, para hombres ó niños. De fibras sintéticas ó artificiales.</i>
• <b>63022100</b>	<i>Ropa de cama, de mesa, de tocador ó de cocina. Las demás ropas de cama estampadas: De algodón.</i>
• <b>63041990</b>	<i>Los demás artículos de moblaje, con exclusión de los de la partida 9404. Colchas: De las demás materias textiles.</i>
• <b>61082200</b>	<i>Bragas (bombachas, calzones) (incluso las que no llegan hasta la cintura): De fibras sintéticas o artificiales.</i>
• <b>62034300</b>	<i>Pantalones largos, pantalones con peto y pantalones cortos (calzones) y shorts, para hombres ó niños.: De fibras sintéticas.</i>
• <b>61071200</b>	<i>Calzoncillos de fibras sintéticas ó artificiales.</i>
• <b>62046300</b>	<i>Pantalones largos, pantalones con peto y pantalones cortos (calzones) y shorts, para mujeres ó niñas.: De fibras sintéticas.</i>

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

• <b>62032300</b>	<i>Conjuntos para hombres ó niños, de fibras sintéticas.</i>
• <b>62053000</b>	<i>Camisas para hombres o niños. De fibras sintéticas o artificiales.</i>
• <b>63026000</b>	<i>Las demás ropas de mesa: Ropa de tocador o de cocina, de tejido de toalla con bucles, de algodón.</i>
• <b>62121000</b>	<i>Sostenes (corpiños), fajas, corses, tirantes (tiradores), ligas y artículos similares, y sus partes, incluso de punto.</i>
• <b>61103000</b>	<i>Suéteres (jerseys), "pullovers", "cárdigans", chalecos y artículos similares, incluso con cuello de cisne, de punto. De fibras sintéticas o artificiales.</i>
• <b>61091000</b>	<i>T-shirts y camisetas interiores de punto, de algodón.</i>
• <b>61151093</b>	<i>Calzas, panty-medias, leotardos y medias de compresión progresiva (por ejemplo, medias para várices). De punto. De fibras sintéticas</i>
• <b>62129000</b>	<i>Sostenes (corpiños), fajas, corses, tirantes (tiradores), ligas y artículos similares, y sus partes, incluso de punto.</i>
• <b>61169300</b>	<i>Guantes, mitones y manoplas, de punto. Los demás: de fibras sintéticas.</i>
• <b>62042300</b>	<i>Trajes sastre, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos, faldas, faldas pantalónes, pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos (excepto los trajes de baño (bañadores), para mujeres o niñas. Trajes sastre: De fibras sintéticas.</i>

Dicha lista corresponde al Anexo 1 del Decreto; la cual puede ser actualizada por el Ministerio de Industria y Comercio cuando lo considere conveniente para defender y promover el desarrollo económico y social del país.

Las licencias previas de importación son otorgadas para cada operación, con una validez de 30 días calendario contados a partir de su fecha de emisión.

La Resolución N° 51 del MIC de Febrero de 2009 reglamenta el art N° 3 del Decreto N° 1421/09. En dicha resolución se establecen los requisitos que deben ser exigidos para la Inscripción en el Registro de Importadores de Productos del Sector Confecciones. El certificado de inscripción debe ser renovado cada año.

Asimismo, establece los requisitos a exigir para el otorgamiento de la Licencia previa de Importación de estos productos, básicamente: la constancia de inscripción en el Registro de Importadores de Productos del sector y la copia legalizada de la Factura Comercial de Exportación al Paraguay de los productos cuya licencia es solicitada. De la referida resolución queda derogada -a través de la Resolución N° 306 del MIC- el numeral 4 del artículo 4, por el cual se solicitaba al importador una declaración jurada que los productos para los cuales se había solicitado la licencia de importación, no habían sido embarcados con destino a Paraguay al momento de la solicitud.

#### **B) Aplicación de valores referenciales para la liquidación de tributos aduaneros - Decreto 2546/09 – Resolución DNA N° 521/09 – Resolución DNA N° 89/10**

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

De conformidad a lo establecido por el Artículo 2° del Decreto N° 2546/09, se dicta la Resolución DNA N° 521/09, por la cual se establecen como medida de excepción, la aplicación de valores referenciales de carácter precautorio para la liquidación de tributos aduaneros a la importación de prendas de vestir de cualquier origen y/o de procedencia, comprendidas en los ítems expresados en la NCM contenidos en el Anexo de dicha Resolución. Aproximadamente son 300 productos de confección. Para las tramitaciones aduaneras de dichas mercaderías, se exige para su Oficialización, el Certificado de Inscripción en el "Registro de Productores, Comercializadores e importadores", expedido por la Subsecretaría de Estado de Tributación del Ministerio de Hacienda (Resolución N° 28/2009)

Si bien el importador que manifieste fundamentamente y por escrito su disconformidad con los valores referenciales, puede proceder al retiro o desaduanamiento de las mercaderías, previamente debe constituir una garantía por el monto diferencial y, en el plazo de 30 días debe presentar ante las Oficinas Técnicas de Valoración Aduanera, una serie de documentación con visados del país de origen, justificativos del precio realmente pagado o a pagar.

La citada Resolución deroga la Resolución DNA N° 84/08.

Por otra parte, la Dirección Nacional de Aduana -DNA – mediante Resolución N° 89 de febrero de 2010, establece como medida de excepción de carácter temporal, la aplicación de valores referenciales de carácter precautorio para la liquidación de tributos aduaneros a la importación de prendas de vestir **de origen y/o de procedencia asiática**, comprendidas en los ítems expresados en la NCM contenidos en el Anexo de dicha Resolución

Conforme a lo manifestado por las autoridades aduaneras, los valores referenciales están basados en los precios de mercado internacionales vigentes para los productos de la confección, con el objetivo de corregir las distorsiones generadas por la subvaloración de mercancías; y, en relación a la Resolución DNA N° 84/04 el ajuste de los valores referenciales comprenden aumentos en el rango de 200% a 500%.

**\* Sector de los Domisanitarios:**

**A)** Por Decreto 3214 de octubre de 2009 se crea un régimen más estricto. En los considerandos de dicho decreto se afirma " que resulta necesario dar cumplimiento en el territorio nacional a la Normativa vigente en el MERCOSUR para la comercialización de los productos de Higiene Personal, Cosméticos, Perfumería y Productos Domisanitarios de Riesgo 1, a fin de armonizar los requisitos con los exigidos en los mercados de los demás Estados Partes, y del mismo modo, evaluar el comportamiento de las importaciones de dichos productos, para lo cual es pertinente establecer un mecanismo de verificación previo al libramiento en plaza de dichas mercaderías con el objeto de efectuar el seguimiento y control de tales operaciones"

Productos cuya comercialización se encuentra regulado por este régimen: productos de Higiene Personal, Cosméticos, Perfumería y Productos Domisanitarios de Riesgo I y II, incluidos en las partidas arancelarias de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCW 200 7: 330 7.20.10; 3307.20.90; 3401.11.90; 3401.19.00; 3401.20.10; 3401.20.90; 3401.30.00; 3402.20.00; 3402.90.39; 3808.50.10; 3808.91.10; 3808.94.10; 330 7.20.90 y 2828.90.11).

La tramitación de la Licencia Previa de Importación requiere la presentación de una serie de certificaciones y autorizaciones expedidas por los diferentes organismos pertinentes del gobierno del Paraguay. Asimismo, se debe presentar una serie de certificaciones del laboratorio fabricante, expedidas por autoridad competente en el país de origen.

La Licencia Previa de Importación es otorgada para cada operación de importación y teniendo una validez de treinta (30) días hábiles contados a partir de la fecha de su emisión.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Se determina el cobro de una Tasa por cada Visación, Autorización, Habilitación y/o Emisión de Licencias de importación por el Ministerio de Industria y Comercio.

Los productos a ser importados deben ser inspeccionados en cada caso, por fiscalizadores del Ministerio de Industria y Comercio (MIC), del Instituto Nacional de Tecnología y Normalización (INTN), y del Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social, dentro del recinto Aduanero a fin de verificar el cumplimiento de estas disposiciones. Para tal fin, la normativa contempla la extracción de muestras de las mercaderías afectadas a cada despacho de importación, para analizarlas y cotejarlas con las especificaciones del Certificado expedido por la Dirección Nacional de Vigilancia Sanitaria (DINA VISA). Hay un arancel a pagar por el servicio de inspección. La importación de insecticidas - partidas arancelarias de la NCM 3808.50.10 y 3808.91.10 – ya eran objeto de una reglamentación estricta y de la necesidad de licencias previas de importación, conforme a la Resolución N° 171 del MIC de Abril de 2008.

Si bien estas medidas, se fundamentan principalmente en la Ley de Defensa del Consumidor, y en la necesidad de internalizar las decisiones del Mercosur, referente a los niveles mínimos de calidad y seguridad de los productos domisanitarios que se comercializan dentro del territorio nacional, el mismo titular del Ministerio de Industria Y Comercio expresó que estas medidas también protegen a la industria nacional de insecticidas, que perdió competitividad por el encarecimiento de la materia prima proveniente de Argentina para la producción paraguaya de los Domisanitarios; recordando que Argentina había elevado la retención a la exportación de los derivados del petróleo que utilizan la industria de insecticidas de un 20% a un promedio de 45%, encareciendo de forma significativa el costo de la producción local.

**B) Aplicación transitoria de aranceles especiales de importación de productos que contengan disolventes y gas propano de cualquier origen y/o de procedencia. Decreto 1731/09 – Decreto N° 3003/09.**

La normativa regía hasta el 31 de diciembre de 2009. Se argumentó que las últimas medidas económicas adoptadas en la región afectaban negativamente a la producción, empleo y competitividad de los productos nacionales, agravados ante el escenario de crisis mundial. Ante dicha situación, era necesario adoptar medidas temporales para contrarrestar los efectos distorsivos que afectaban a la economía nacional y mantener la competitividad de los productos nacionales. Dicha medida implicó una restricción al comercio intrazona, dado que los productos de origen Mercosur ingresaban con arancel 0%

En principio, el gobierno paraguayo evaluó la idea de aplicar el arancel solo a productos de Argentina y Brasil, pero la medida finalmente se extendió a los de cualquier origen para evitar demandas ante la Organización Mundial de Comercio (OMC).

El arancel especial fijado del 10% es para los productos considerados domisanitarios, presentados en formas o envases exclusivamente de uso directo, tales como los insecticidas, fungicidas, plaguicidas, desinfectantes, espirales, repelentes líquidos, entre otros.

Para los productos como medicamentos, detergentes, pinturas, barnices, enduidos y lacas el arancel especial establecido es 15%.

A través del Decreto N° 3003 de Octubre de 2009, se modificaron parcialmente los Anexos del Decreto No 1731/ 2009, a los fines de evitar imposiciones arancelarias a productos no producidos en el país.

**C) Prohibición del uso de tripolifosfato de sodio en detergentes, tanto de origen nacional como importados, en todo el territorio nacional - Decreto 3216 de Octubre de 2009 –**

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Conforme a esta normativa, la importación de los deterivos deberá estar acompañada del Certificado expedido por un Laboratorio Nacional debidamente habilitado por el Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social, del cual resulte que el producto no contiene tripolifosfato de sodio. Dicho certificado deberá ser expedido en forma independiente para cada despacho de importación o remesa de dichos productos. Los productos a ser importados deberán ser inspeccionados en cada caso, por personal del Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social (MSP y BS) y de la Secretaría del Ambiente –SEAM - con el fin de constatar que los productos importados se adecuan a las especificaciones contenidas en el certificado mencionado en el artículo anterior, dentro del recinto Aduanero.

Se determina el cobro de un arancel por el servicio de inspección y profilaxia a cargo del personal del Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social (MSP y BS) y de la Secretaría del Ambiente (SEAM)

La Resolución N° 1786 de la Corte Suprema Paraguaya de Diciembre de 2009, suspende los efectos del Decreto 3216/09, que prohíbe el uso de tripolifosfato en jabones y detergentes; al dar curso a la acción de inconstitucionalidad presentada por la firma Unilever Paraguay SA, Aconcagua SA y Montana. En su considerando, la Corte sostiene que “aparentemente, y en principio, la competencia para prohibir la introducción de productos o artículos concretos nocivos a la salud y el medioambiente correspondería a una ley del Parlamento y no a una resolución administrativa”

## 2) Otras importaciones sujetas a autorización previa

**Importación de Azúcar:** Se crea un registro de importadores de azúcar y se establece un régimen de licencia previa de importación a través de la Resolución MIC N° 251 de Junio de 2002. La resolución N° 631 MIC de Agosto de 2008 reglamenta el artículo 3° de la resolución n° 251/02, estableciéndose los requisitos a ser exigidos para el otorgamiento de licencias previas de importación de azúcar:

- ❖ El importador deberá estar debidamente registrado en el Registro de Importadores de Azúcar de la Dirección General de Comercio Interior del Ministerio. El certificado de inscripción deberá ser renovado cada 3 meses.
- ❖ presentar Copia autenticada del Registro de Establecimiento otorgado por el INAN,
- ❖ Copia autenticada del Registro Sanitario de Productos Alimenticios otorgado por el INAN,
- ❖ Factura comercial legalizada que avale la operación de exportación al Paraguay del producto o en su defecto copia autenticada de la misma.

La Licencia Previa de Importación son otorgadas por cada operación de importación y tienen una validez de 30 (treinta) días corridos a partir de la fecha de otorgamiento de la misma.

**Nota: El azúcar tiene un tratamiento especial, además de la licencia no automática. Se esperaba que los países del MERCOSUR acordaran un régimen común (incluido el AEC) con respecto al azúcar para 2001, sin embargo esto no ocurrió. Paraguay aplica un arancel del 30 por ciento sobre las importaciones de azúcar (SA 1701) independientemente de su origen e incluyendo importaciones provenientes de otros países del MERCOSUR. Inicialmente, este arancel se introdujo en 1995, con carácter temporal, pero su aplicación se prorrogó en 2001 hasta la adopción de un régimen común del MERCOSUR para el azúcar - Decreto N° 15.975/01, de 31 de diciembre de 2001 -**

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

**Armas, municiones, explosivos, sus accesorios y afines:** Ley N° 1910 de 19/06/02; Decreto N° 3625/04 de 28/10/04.

Permiso de importación otorgado por la Dirección de Material Bélico (DIMABEL), a solicitarse con anticipación al embarque de los materiales en el país de origen. Inscripción de importadores ante la DIMABEL.

**Alcohol absoluto. Partida arancelaria NCM 2207.10.00** “alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico superior o igual a 80% vol., exclusivamente etanol absoluto (no inferior a 99,5° GL)”, Res. MIC 154/1999 – Establecimiento de Licencias Previas de Importación, para cada despacho por parte de Empresas Distribuidoras habilitadas como tal , sólo en los casos que cumpla con la totalidad de las siguientes condiciones:

- a. Cuando se destine a la mezcla con gasolinas para ser utilizada como combustible en vehículos y motores de combustión interna, conforme a lo establecido por el Decreto N° 2.162/99.
- b. Cuando existan pruebas fehacientes de desabastecimiento en el País.
- c. Cuando su importación sea considerada de interés Nacional.

Harina de Trigo partida N.C.M 1101.00.00 - **Creación de un registro de importadores y establecimiento de licencia previa para su importación. - Resolución del MIC N° 807 de Octubre de 2007 –**

La Licencia Previa de Importación es otorgada por cada operación de importación y tendrá una validez de 30 (treinta) días corridos a partir de la fecha de otorgamiento de la misma.

En los considerandos de dicha resolución, se aduce que el Decreto N° 20.830/98 declara obligatorio el enriquecimiento de la harina de trigo con hierro y vitaminas, considerando que el producto al ser industrializado, pierde vitaminas contenidas en las envolturas del grano, principalmente tiamina, riboflavina, niacina y ácido fólico, necesarias para ser humano”

#### **Productos derivados del petróleo**

**Resolución N° 435/01** – Para los siguientes productos: Gasolina RON 85 sin plomo, Gasolina RON 95 sin plomo, Gasolina RON 97 sin plomo, Gasolina de Aviación - grado 100, Kerosene Jet A-1, Gasoil, Kerosene y Fuel Oil. la empresa interesada de importar, necesariamente debe presentar al Ministerio de Industria y Comercio, previamente a los requerimientos normales de importación, **una solicitud de aprobación de la importación** de los productos que desea importar. La aprobación de la solicitud presentada dependerá del cumplimiento por parte del importador de las condiciones técnicas y de calidad mínimos establecidos en dicha Resolución.

**Resolución N 760/2001, amplía y complementa la 435/01.** Reglamenta el procedimiento para la importación de los productos derivados del petróleo, que no se encuentran tipificados en la Resolución N° 435/01: 2709.00.10, 2709.00.90, 2710.00.11, 2710.00.49, 2710.00.51, 2710.00.59, 2710.00.61, 2710.00.62, 2710.00.91, 2710.00.92, 2710.00.93, 2710.00.94, 2710.00.95, 2710.00.99.

El importador debidamente autorizado a ejercer la actividad por la autoridad competente, deberá solicitar la Licencia Previa del Ministerio de Industria y Comercio, a través de la Dirección General de Combustibles; para la cual deberá acompañar una serie de informaciones solicitadas, entre ellas un Certificado de identidad y calidad otorgado por una empresa verificadora registrada en la Dirección General de

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Combustibles,. Se prevé en las Aduanas de ingreso, la toma de muestras y análisis químico de los productos, con cargo al importador, a fin de verificar la calidad declarada.

**Resolución N° 87/02** Crea un Registro de Productos (aceites y grasas) Lubricantes automotrices e industriales, en la Dirección General de Combustibles. Establece las especificaciones técnicas que deben cumplimentar los aceites y grasas lubricantes automotrices e industriales importados y de origen nacional. Excluye del régimen normativo establecido en la Res. N° 760/01 a los aceites y lubricantes automotrices e industriales que cumplimenten las condiciones enumeradas en el art. 4.

**La resolución N° 103** del Ministerio de Industria y Comercio – MIC - de Marzo de 2009, establece mecanismos adicionales para la expedición de licencias previas de importación a los fines de “optimizar el control y efectivo cumplimiento en la expedición de las licencias previas de importación otorgadas por el MIC”. , **dejada sin efecto por resolución N° 306 del MIC de Mayo de 2009.**

Conforme a las disposiciones de la Resolución N° 103:

- Las solicitudes de Licencias que se tramiten deben contar con una copia de la Factura Comercial Proforma de Exportación que avale dicha operación.
- Se debe presentar una copia autenticada de la Factura Comercial de Exportación y del Despacho de Importación finiquitado dentro de los 15 días hábiles de haber concluido la operación, como condición previa para la obtención de nuevas Licencias Previas de Importación.
- La emisión de la Licencia Previa de Importación por parte del MIC debe ser anterior al despacho de la mercadería con destino final al territorio paraguayo. El cumplimiento de esta exigencia debe ser avalado por una declaración jurada autenticada por parte del Importador.
- Las cantidades y/o valores FOB, en dólares estadounidenses, declarados en la Factura Comercial de Exportación, sólo podrán ser hasta un 5% superiores o hasta un 10% inferiores a los consignados en la Factura Comercial Proforma de Exportación

**Requisitos y condiciones a cumplir de parte de las empresas santafesinas / Determinar otro tipo de asociatividades vigentes.**

**La Ley de Maquila N° 1064/97**

La Ley 1064/97 creó el Consejo Nacional de Industrias Maquiladoras de Exportación (CNIME), cuyo fin es el de promover el establecimiento y regular las operaciones de empresas industriales maquiladoras, de entidad local, que se dedican total o parcialmente a realizar procesos industriales o de servicios incorporando mano de obra y otros recursos nacionales destinados a la transformación, elaboración, reparación o ensamblaje de mercaderías de procedencia extranjera importadas temporalmente para luego reexportarla.

El régimen de maquila prevé en consecuencia dos partes: una empresa local, denominada maquiladora, y una empresa extranjera, denominada matriz. La matriz provee a la maquiladora con determinados productos o servicios; no existen límites o requisitos en cuanto a la cantidad o tipo de productos o servicios. La maquiladora a su vez efectúa ciertos servicios de valor agregado, como ser: transformación,

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

procesamiento, etc. de los productos, cuyo resultado final es exportado. A pesar de que los productos de la maquila deben ser exportados al mercado internacional, la ley permite una distribución limitada dentro del mercado interno, bajo circunstancias determinadas y por porcentajes establecidos en la misma.

Las personas físicas o jurídicas nacionales o extranjeras, domiciliadas en el país que se encuentren habilitadas para realizar actos de comercio obtendrán los beneficios de esta ley. El procedimiento para la obtención de los beneficios de maquila tiene tres etapas.

En primer lugar, debe registrarse a la maquiladora en el Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación (CNIME). Luego de que se apruebe el registro, la maquiladora debe enviar al CNIME un programa de maquila que debe estar en conformidad a los requisitos legales. Por último, si reúne los requisitos, el programa será aprobado por una resolución biministerial que involucra al Ministerio de Industria y Comercio (ya que es una inversión extranjera especial) y al Ministerio de Hacienda (ya que existen exenciones impositivas importantes).

Los beneficios que ofrece el régimen de maquila en el Paraguay pueden ser considerados desde dos ópticas distintas.

En primer lugar, un régimen impositivo sumamente favorable. Las maquiladoras están sujetas solamente a un impuesto de 1% del valor agregado en el Paraguay a los bienes, y están exentos de todos los otros impuestos y aranceles, sean recolectados por la autoridad central, regional o municipal. Se entiende por valor agregado en el Paraguay el valor de la materia prima y otros elementos que fueran adquiridos en el Paraguay y el valor de todos los costos de producción, como ser electricidad, consumo de agua, transporte, y otros costos como salarios y honorarios pagados. Igualmente, se permite la recuperación, como crédito fiscal, de los montos pagados en concepto al impuesto al valor agregado de los bienes adquiridos en el Paraguay para la ejecución de la maquila.

En segundo lugar, entre los beneficios inherentes a la ley se encuentra el denominado régimen importación temporal maquila. A través del mismo, toda la maquinaria, equipos, partes, materias primas y componentes en general requeridos para la actividad maquiladora pueden ser importados al país exentos del pago de cualquier impuesto, arancel o costo de importación de bienes. La maquinaria y los equipos pueden permanecer en el país hasta el final del período de maquila, momento en el que deben ser re-exportados o nacionalizados mediante el pago de los impuestos aduaneros correspondientes. Las materias primas y otros componentes deben ser utilizados dentro de los seis meses de su entrada al país, aunque se permite la posibilidad de extensión del período por 6 meses adicionales, alegando causa justificada. La prórroga se otorga mediante una resolución biministerial del Ministerio de Industria y comercio y el de Hacienda.

La maquila trae consigo innumerables exenciones y beneficios fiscales, a lo que debe sumarse la mano de obra de bajo costo del Paraguay y el costo más bajo de energía eléctrica del continente. Además, el sistema de mercado común abierto establecido por el MERCOSUR ofrece la posibilidad de acceso fácil a los mercados de los países miembros. Si el producto objeto de la maquila satisface las reglas de origen del MERCOSUR (mínimo de 60% de origen de un país MERCOSUR del producto), entonces el producto estará exento del pago de impuestos, aranceles y otras restricciones dentro del área del MERCOSUR.

El régimen paraguayo de maquila contempla básicamente dos tipos de operaciones. La primera es la tradicional, inherente al sistema maquilador: realizar un proceso de transformación de los productos. Bajo este sistema, la matriz entrega materias primas, partes, maquinarias y similares; la maquiladora conduce operaciones tales como la transformación, elaboración, reparación o armaje de los bienes, y finalmente, los bienes son exportados o re-exportados. No existen restricciones respecto a la cantidad

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

o calidad de los bienes sujetos al régimen. Además de este concepto tradicional de maquila, la ley de maquila paraguaya introduce la posibilidad de proveer servicios a través del mismo sistema. El concepto de «servicios» como actividad de maquila es nuevo, ya que tradicionalmente la maquila se refiere sólo a la producción industrial. Este nuevo concepto abre las puertas a una serie de nuevas operaciones que permitirá que sus beneficios se expandan en forma importante.

La ley igualmente permite la posibilidad de «submaquila», a través de entidades que subcontraten con la maquiladora originaria para conducir parte del proceso.

En el mes de julio del año 2000, el Poder Ejecutivo promulgó el Decreto No. 9585/00, que vino a reglamentar la Ley 1064/97 «de la Industria Maquiladora de Exportación». En marzo del año 2001, el Consejo de Maquila aprobó los primeros 8 programas de maquila, con lo cual se dio inicio en la práctica a la maquila en el Paraguay.

La maquiladora, ya sean personas físicas o jurídicas, nacional o extranjera debe tomar alguna de las formas jurídicas establecidas por el Código Civil, e igualmente puede constituirse bajo la forma de un joint venture. No existen límites ni montos mínimos de capital para la maquiladora. La misma puede ser a su vez propiedad de una entidad extranjera. Por último, la maquiladora puede dedicarse en forma exclusiva a la actividad de maquila o puede a su vez conducir otros negocios, en cuyo caso deberá mantener una contabilidad separada.

Las personas interesadas en cualquiera de los tipos y formas de operación autorizadas por la Ley, deben inscribirse ante el CNIME. Presentar una solicitud que contenga lo siguiente:

- 1 Nombre y apellido del solicitante.
- 2 Número de Registro Unico de Contribuyente.
- 3 Domicilio legal y/o domicilio especial.
- 4 Copia autenticada de la Escritura Pública de Constitución de la Sociedad, si correspondiere.
- 5 Copia autenticada de Documento de Identidad de las personas físicas que solicitan su inscripción y de los representantes de las personas jurídicas, en su caso.
- 6 Otros datos que el CNIME pudiera requerir.

Para el caso de inscripción como Empresa Maquiladora éstas tendrán un plazo de 90 días para presentar el correspondiente Programa de Maquila o en su defecto la Carta de Intención. Para las Empresas Submaquiladoras y de Servicios, la inscripción tendrá validez hasta tanto no sea revocada por la institución, ya sea a pedido de parte, o de oficio.

Solicitudes que requieren Aprobación del CNIME, es en los siguientes casos:

1. Programa de Maquila.
2. Modificación del Programa de Maquila.
3. Ampliación del Programa de Maquila.
4. Reducción del Programa de Maquila.
5. Suspensión del Programa de Maquila.
6. Cancelación del Programa de Maquila.
7. Programa de Submaquila
8. Transferencias de maquinarias y/o equipos:
  - 8.1 De Maquiladora a Maquiladora.
  - 8.2 De una Maquiladora a otra no Maquiladora
9. Sustitución del Régimen y ventas en el Mercado Interno.
10. Exportación del adicional producido para el Mercado Interno.
11. Autorización para que persona diferente exporte o reexporte el producto final u otros Bienes importados temporalmente al amparo del Régimen de Maquila.
  12. Donaciones.
  13. Otros que surjan en el transcurso de las operaciones.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Las solicitudes deben estar suscritas por las personas autorizadas debidamente acreditadas, quienes van a ser responsables por la exactitud de los datos e informaciones suministradas.

La propiedad o el uso de los Bienes destinados al Programa de Maquila, no podrán ser objeto de transferencia.

Las Empresas a quienes se les apruebe un Programa de Maquila, operarán bajo un Sistema de Cuenta Corriente habilitado en la DGA compartido con el CNIME. Esto se es a los efectos de determinar los derechos y obligaciones emergentes de dicho programa.

La Matriz, empresa extranjera domiciliada en el extranjero que contrata el Servicio de Maquila, deberá emitir una "Declaración Jurada de Valor", la cual servirá de título a los efectos de la determinación de la Base Imponible relativo a los Tributos Aduaneros y otros de aplicación interna. Esta Declaración se constituye en el documento válido y sustitutivo de la Factura Comercial, a los efectos aduaneros.

Las personas nacionales o extranjeras, que se constituyan al solo efecto de operar como Empresas Maquiladoras, estarán constituidas como Centros de Costos de Producción (figura jurídica con el cual se establecen las Empresas Maquiladoras) y se les aplicará el tratamiento tributario establecido en la Ley.

Actualmente existen cuatro modalidades de maquila:

a) Maquila por capacidad ociosa: cuando a una empresa establecida y orientada a la producción para el mercado nacional se le aprueba un programa de maquila.

b) Maquila con programa albergue o *shelter*: empresas a las que se les aprueban programas de maquila que sirvan para realizar proyectos de exportación por parte de empresas extranjeras que facilitan la tecnología y el material productivo, sin operarlos directamente.

Se podrán optar por dos modalidades:

1. Twin Plant o Planta Gemela, las cuales podrán ser constituidas por

1.1. Empresas extranjeras, con sucursal en el Paraguay:

Se reconocerá como Matriz a la parte ubicada en el exterior.

1.2. Empresas paraguayas, con sucursal en el exterior:

En esta opción, se reconocerá como Matriz a la Sucursal en el

Exterior.

2. Empresas Consorsada

En esta opción, se reconoce como Matriz a la parte domiciliada en el exterior.

Estas Empresas podrán realizar las siguientes operaciones:

1. Intermediación entre la Matriz domiciliada en el exterior y la Empresa Maquiladora contratada en el Paraguay.

2. Realización directa de la operación de Maquila, por parte de la Twin Plant o Planta Gemela ubicada en el Paraguay o la consorsada paraguaya.

c) Submaquila: cuando se trata de un complemento del proceso productivo de la actividad objeto del programa, para posteriormente reintegrarlo a la maquiladora que contrató el servicio, para su posterior exportación.

d) Maquila de servicio intangible: modalidad incluida dentro de la maquila de servicios, cuyo objeto es otorgar un valor agregado intelectual, o de otra naturaleza similar, a bienes intangibles importados temporalmente por cualquier medio electrónico.

Las Empresas Maquiladoras podrán importar temporalmente Bienes a los efectos de dar Valor Agregado y exportarlo en las siguientes modalidades:

1. Importación Temporal Maquila de Bienes Intangibles, que luego de ser procesados, serán devueltos al exterior, por Medios Electrónicos.

2. Importación Temporal Maquila de Bienes Tangibles, que luego de ser procesados, serán devueltos al exterior por Medios Electrónicos.

3. Importación Temporal Maquila de Bienes Intangibles, que luego de ser procesados, serán devueltos al exterior por Medios Tangibles.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Por ejemplo, podría imaginarse el caso de una empresa aseguradora extranjera (matriz), que podría ser dueña de una entidad en Paraguay (maquiladora), utilizando software importado (bienes tangibles importados), realizar una base de datos (actividad maquiladora), y vender sus operaciones de seguros vía internet (medio electrónico) a todo el resto del mundo (bienes intangibles).

Los Bienes Tangibles ingresarán al país al amparo de la Importación Temporal Maquila, y tendrán el siguiente tratamiento:

1. Transferido a Medio Intangible, será devuelto al exterior por Medios Electrónicos.
2. Los Bienes Tangibles Importados bajo el Régimen de Importación Temporal Maquila y que fueron transferidos a Medios Intangibles deberán ser reexportados bajo los mismos términos y tramites de la Reexportación Maquila.
3. La Importación Temporal Maquila de los Bienes Tangibles podrá ser sustituido por el de Importación Definitiva.

Los Bienes Intangibles, serán ingresados al país por Medios Electrónicos y tendrán el siguiente tratamiento:

1. Una vez incorporado el Valor Agregado en el país, los mismos serán devueltos al exterior por el mismo medio, sirviendo como título justificativo de la Importación/Exportación, la Declaración Jurada de Valor, expedida por la Matriz y la Factura Comercial
2. Si el Bien Intangible, importado bajo el presente Régimen, es materializado mediante el Valor Agregado en el Paraguay, se procederá a su devolución al exterior, conforme a los términos y trámites de la Exportación Maquila.
3. Los Bienes, a los que hace referencia el punto 1 y 2 anterior, podrán ser nacionalizados, previo cumplimiento de los términos y trámites para la Importación Definitiva.

### **Programa Maquila**

Para la presentación del Programa de Maquila, las Empresas deben cumplir con los siguientes requisitos, el primero relacionado con los **datos del solicitante** como ser, nombre y apellido, número de Registro Único de Contribuyente, domicilio legal y/o domicilio especial, escritura de Constitución de la Sociedad, Documento de Identidad, Certificado de Cumplimiento Tributario y en el caso de las empresas ya constituidas, Balance correspondiente a los últimos tres ejercicios, rubricados por la Subsecretaría de Estado de Tributación.

El segundo requisito corresponde a las características del programa maquila:

#### 1 Tipos de Programa de Maquila:

- Maquila;
- Maquila de Servicio;
- Maquila de Servicio Intangible;
- Sub Maquila;

#### 2 Formas de Operación:

- Planta Gemela (Twin Plant);
- Maquila Pura;
- Maquila por Capacidad Ociosa;
- Sub Contrato;
- Shelter o Programa Albergue;

El tercer requisito corresponde a los datos del programa, como se Actividad o Prestación de Servicio a ser desarrollada; Descripción del Proceso de producción y/o del servicio; etc.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

## Tratamiento MERCOSUR

### Reglas de Origen

Se suma a las ventajas específicas del régimen, el hecho de que los productos procesados por la Maquiladora pueden adquirir ORIGEN MERCOSUR, con lo cual podrán introducirse a los demás Estados Parte sin pagar el Arancel Externo Común.

El Paraguay tiene una ventaja frente a los miembros del MERCOSUR a través de esta regla diferenciada para que los productos obtengan origen.

Contenido Regional Mínimo	Años
40 %	Hasta 2008
50 %	2009 – 2014
60 %	2015 en adelante

### La Ley 60/90

Esta ley, que entró en vigencia en 1990, establece el régimen de incentivos fiscales para la inversión de capital, tanto de origen nacional como extranjero. Su objeto es el de promover e incrementar las inversiones de capital de origen nacional y/o extranjero. Sus objetivos son: acrecentar la producción de bienes y servicios, crear fuentes de trabajo permanente, fomentar las exportaciones, sustituir importaciones, promover la inversión y reinversión de utilidades en bienes de capital e incorporar tecnologías que permitan aumentar la eficiencia productiva y posibiliten la mayor y mejor utilización de materias primas, mano de obra y recursos energéticos nacionales.

Como beneficios, la Ley 60/90 ofrece un conjunto de exenciones fiscales y municipales para la radicación de capitales, por un período máximo de diez años. Entre éstas destacan:

- Exoneración total de los tributos fiscales y municipales sobre la constitución, inscripción y registro de sociedades y empresas.
- Exoneración total de los gravámenes aduaneros y otros de efectos equivalentes sobre la importación de bienes de capital, materias primas e insumos destinados a la industria local y previstos en el proyecto de inversión.

Adicionalmente, la *Ley 2.421/04 de Reordenamiento Administrativo y Adecuación Fiscal* realizó cambios importantes en la Ley 60/90 e incluyó los siguientes beneficios:

- La inversión extranjera que supere los US\$ 5.000.000 estará exonerada de los tributos sobre las remesas y pagos al exterior por concepto de intereses, comisiones y capital, durante el plazo establecido en el proyecto de inversión.

- La inversión que supere los US\$ 5.000.000 también estará exonerada de los impuestos sobre los dividendos y utilidades del proyecto de inversión por un período de hasta diez años, siempre que dicho impuesto no sea crédito fiscal del inversor en su país de origen.

Según el nuevo régimen tributario, establecido en la Ley 2.421/04, los inversionistas amparados bajo la Ley 60/90 también están exonerados del pago del IVA sobre los bienes de capital, nacionales o importados, de aplicación directa en el ciclo productivo industrial o agropecuario.

A los beneficios de la Ley 60/90 y sus modificaciones pueden acceder las personas físicas y jurídicas que se adecuen a las disposiciones legales vigentes.

Las solicitudes para obtener los beneficios establecidos en la Ley N° 60/90, se presentan en un original y dos copias al Ministerio de Industria y Comercio, acompañadas del proyecto de inversión con los datos técnicos y recaudos legales.

### La solicitud debe contener:

- a) Nombre y apellido o razón social, domicilio, teléfono y RUC del solicitante.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

- b) Especificar si se trata de una nueva actividad, ampliación o renovación, modernización y complementación de actividad existente.
- c) Descripción de la actividad a ser desarrollada en función a los objetivos establecidos en la Ley.
- d) Resumen del proyecto.
- e) Ventajas para el país de la ejecución del proyecto.
- f) Beneficios solicitados, su justificación y cuantificación de los montos sujetos a exención, cuando corresponda.
- g) Listado de máquinas y equipos a importar.
- h) Listado de máquinas y equipos de origen nacional.

**El proyecto de inversión debe contener:**

- a) Antecedentes del solicitante.
- b) Estudio de mercado.
- c) Capacidad de producción.
- d) Localización.
- e) Materias primas e insumos.
- f) Mano de obra.
- g) Ingeniería del proyecto.
- h) Monto de la inversión.
- i) Estudio económico - financiero.
- j) Organización de la empresa.
- k) Presupuesto de ingresos y egresos.
- l) Evaluación del Impacto social.
- m) Plan de ejecución del proyecto.
- n) Certificado emitido por la Secretaria del Ambiente, referente a la no objeción para la implementación del proyecto.

Una vez presentados todos los documentos y de no existir pedidos de aclaración en ningún aspecto, el plazo estimado para la emisión de la resolución es de **60 días**.

El órgano encargado de recomendar a los Ministros de Industria y Comercio y de Hacienda la aprobación o rechazo de las solicitudes de acceso a los beneficios detallados es el Consejo de Inversiones, conformado por cinco representantes de instituciones públicas y dos representantes del sector productivo privado. Por su parte, el Departamento de Desarrollo Industrial, componente del Ministerio de Industria y Comercio, debe estudiar y analizar los proyectos de inversión, verificar que se cumplan las exigencias del régimen y dar seguimiento a los proyectos en ejecución. Es importante recalcar que todos los trámites dentro del Ministerio de Industria y Comercio **no tienen costo**, que para acceder a los beneficios las inversiones no requieren cumplir montos máximos ni mínimos y que una misma empresa puede ser beneficiada en reiteradas ocasiones.

Por resolución ministerial N° 350/06, las empresas beneficiadas por el régimen de incentivos de la Ley 60/90 deben presentar trimestralmente un informe detallado de las inversiones realizadas a la fecha.

Si en el país se fabrica o se producen bienes de capital similares a los que se solicita importar, no se concederán las exoneraciones nombradas anteriormente.

Los bienes de capital importados o de producción nacional solo podrán incorporarse al amparo del presente Régimen cuando tengan hasta cinco (5) años o menos de fabricación

Los inversionistas podrán introducir al país bienes de capital bajo el sistema de arrendamiento (leasing), siempre y cuando formen parte, en una proporción no mayor al 70% (setenta por ciento), del patrimonio neto vinculado en forma directa y necesaria

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

con la actividad objeto del proyecto de inversión, en concordancia con la Ley N° 1295/98 de Leasing.

Los bienes de capital que pueden incorporarse con los beneficios establecidos en la Ley N° 60/90, bajo el régimen del sistema de arrendamiento (leasing) son: maquinarias industriales de cualquier naturaleza; tractores para carreteras; camiones de carga; maquinarias agrícolas sobre estructura motriz en general; entre otros.

Cuando la inversión es realizada por inversionistas que no cuentan con domicilio en el Paraguay, deben suministrar sus direcciones e informaciones adicionales respecto de su solvencia económica y empresarial, así como referencias de bancos, locales o del exterior, de reconocido prestigio internacional. Deben igualmente nombrar un Apoderado con residencia en el país. Las personas jurídicas u otras sociedades deben presentar referencias personales de los principales de la firma, balance general y cuadro de resultados de los tres últimos ejercicios fiscales anteriores al año de la presentación de su solicitud, si corresponde la incorporación del personal extranjero y el régimen previsto para el reembolso del capital y dividendos.

En base a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) de las Naciones Unidas, el sector con la mayor participación en las inversiones totales derivadas del régimen de incentivos de la Ley 60/90 son las Industrias Manufactureras, seguidas por el sector de las Telecomunicaciones, donde destacan las empresas de telefonía celular. Entre las empresas de capital extranjero sobresalen las provenientes de Argentina, Brasil y Estados Unidos.

### **La ley de Inversiones N° 117/91**

Esta ley fue promulgada en el año 1991 y tiene por objeto estimular y garantizar en un marco de total igualdad la inversión nacional y extranjera para promover el desarrollo económico y social del Paraguay.

El inversionista extranjero tiene las mismas garantías, derechos y obligaciones que las Leyes y Reglamentos otorgan a los inversionistas nacionales, como también aquellas que el gobierno del Paraguay haya acordado o pueda acordar con otros Estados u Organismos Internacionales.

La inversión privada no requiere autorización previa ni registro adicional.

Se garantiza, el derecho de propiedad; un régimen de libertad de cambio sin restricciones para el ingreso y salida de capitales ni para la remisión al exterior de dividendos, intereses, comisiones, regalías por transferencia de tecnología y otros conceptos; la libre contratación de seguros de inversión en el país o en el exterior.

También se garantiza un libre comercio que comprende, la libertad de producción y comercialización de bienes y servicios en general, así como la libre fijación de precios, a excepción de aquellos bienes y servicios cuya producción y comercialización estén regulados por la Ley; la libertad de importación y exportación de bienes y servicios con excepción de aquellos prohibidos por ley.

Los inversionistas nacionales y extranjeros, así como las entidades del Estado podrán acordar someter sus diferencias a tribunales arbitrales nacionales o internacionales.

Los nacionales y extranjeras están sujetos al mismo Régimen Tributario

Permite las inversiones conjuntas entre inversionistas nacionales y/o extranjeros, bajo la modalidad de Riesgo Compartido (Joint Venture) u otras.

Las personas naturales o jurídicas extranjeras que suscriban contratos de Riesgo, Compartido se registrarán por las Leyes nacionales, debiendo constituir domicilio en el Paraguay y cumplir con los demás requisitos establecidos en la Legislación Nacional. El Contrato de Riesgo Compartido no establece personalidad jurídica. Los derechos y obligaciones de Riesgo Compartido se rigen por lo acordado en el respectivo contrato.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

**Ley 194/93**

Esta ley aprueba con modificaciones el decreto-ley n° 7 del 27 de marzo de 1991 por el que establece el régimen legal de las relaciones contractuales entre fabricantes y firmas del exterior y personas físicas o jurídicas domiciliadas en el Paraguay.

Específicamente se definen las relaciones contractuales para la promoción, Venta o colocación dentro del país, de productos o servicios, proveídos por fabricantes y firmas extranjeras por medio de Representantes, Agentes o Distribuidores domiciliados en el país.

Se entiende por representación, a la autorización otorgada por el contrato, para que una persona natural o jurídica domiciliada en el país, gestione y realice transacciones comerciales para la promoción venta o colocación, dentro del país, de productos y servicios que les provee una firma extranjera.

Agencia, en cambio es la relación contractual, por la cual una empresa extranjera faculta a una persona natural o jurídica, domiciliada en la República, a intermediar en la gestión, realización o conclusión de negocios o contratos con clientes, dentro del país, para la promoción, venta o colocación de productos o servicios, mediando el pago de una comisión; y, distribución es una relación contractual, entre un fabricante o firma extranjera y una persona natural o jurídica domiciliada en la República, para la compra o consignación de productos, con el fin de revenderlo dentro del país o en cualquiera otra área determinada.

Las partes pueden reglar libremente sus derechos mediante contratos, sujetos a las disposiciones del Código Civil, pero sin que en forma alguna puedan renunciar a derechos reconocidos por la presente Ley.

Los Representantes, Agentes o Distribuidores podrán ser exclusivos o de cualquier otra forma contractual, en los términos que acuerden las partes.

La firma extranjera que realice algunos de los acuerdos anteriores, ya sea representación, agencia o distribución podrán cancelar, revocar, modificar o negarse a prorrogar dicho contrato con justa causa, sin estar obligado a pagar indemnización.

A partir de la fecha de promulgación de esta Ley, los documentos y contratos deben registrarse en el Registro Público de Comercio.

**Joint Venture en el Mercosur**

En el ámbito de los países del Mercosur, se crea el Derecho Comunitario con la consecuente eliminación de derechos aduaneros, eliminación de barreras técnicas, fijación de arancel externo común, etc. lo cual facilita la libre circulación de capitales y personas. En ese contexto los particulares pueden asociarse internacionalmente para celebrar contratos de Joint Venture para maximizar sus procesos productivos y su eficiencia. Para ello cuentan con algunas herramientas, que atienden las necesidades de colaboración empresarial, como son:

Las **Agrupaciones de Colaboración** de Argentina incorporadas por la ley 22.903 a la ley 19.550 de Sociedades Comerciales (Art. 367), donde solamente pueden ser integradas por empresarios domiciliados en dicho país, sociedades constituidas en el mismo, o constituidas en el extranjero pero con sucursal o representación en Argentina. En Uruguay es el Grupo de Interés Económico y en Brasil y Paraguay no existen figuras contractuales similares a las nombradas

Otra herramienta es el **Consorcio**, la normativa argentina, por su parte, prevee una figura del mismo tenor, denominada Unión Transitoria de Empresas, también incorporada por la ley 22.903 a la ley de Sociedades Comerciales 19.550 (Art. 377 y ss.). Estas carecen de personalidad jurídica; cada miembro es responsable de los actos y operaciones que desarrolla y ejecuta; y las ventajas económicas de la gestión recaen sobre sus integrantes. En la normativa brasilera también existen los

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

consorcios, previstos por la ley 6404 de Sociedades por Acciones (Art. 278 y 279).

En Paraguay no se ha previsto la figura del consorcio.

Además de los grupos de interés económico y de los consorcios, creados específicamente para atender a las necesidades de colaboración empresarial, siempre existe la posibilidad de utilizar formas societarias para receptar los acuerdos entre empresarios, que no encuadran estrictamente en las finalidades específicas de los dos anteriores.

Dependiendo del propósito concreto de los sujetos, pueden recurrir a:

**a. Sociedad accidental.** en las normativas uruguaya y argentina, su objeto es la realización de negocios determinados y transitorios (Art. 483 y ss. de la ley 16.060; Art. 361 y ss. de la ley 19.550); el Código Comercial brasileño, en cambio, requiere operaciones de comercio determinadas, pero no hace referencia alguna a la transitoriedad, quedando abierta la puerta para que la sociedad accidental no tenga tal característica (Art. 325).

En el Código Civil paraguayo de 1988, resultante de la unificación de la legislación civil y la comercial, las sociedades accidentales no han sido previstas.

**b. Tipos sociales personificados.** En los cuatro Estados Miembros del MERCOSUR existen los mismos tipos sociales: colectivas, en comandita - simple y por acciones-, capital e industria, sociedades de responsabilidad limitada y anónima.

Además de las herramientas nombradas anteriormente, el 30 de octubre de 1992 se suscribió un tratado para el Establecimiento de un Estatuto de **Empresas Binacionales** entre Argentina y Paraguay. Este Estatuto está dirigido a brindar un marco jurídico que sirve de referencia a los empresarios argentinos y paraguayos, que deseen realizar actividades conjuntas.

Se utilizó el término "Empresas Binacionales", por entenderse que se trata de un concepto más amplio que el de sociedad, brindando mayores posibilidades de adaptación a todo tipo de figuras jurídicas. La fórmula adoptada en el Tratado coincide in totum con la definición del contrato de sociedad que realizan la Ley de Sociedad Comercial argentina y el Código Civil paraguayo.

Hay pluralidad de sujetos, por lo menos uno residente en Argentina y otro Paraguay; que realizan aportes en dinero, divisas o bienes; para destinarlos al ejercicio de una actividad económica; con el fin de repartirse los beneficios que resulten.

Las empresas binacionales no son personas de derecho internacional, porque aunque el régimen que se le aplica fue establecido por instrumento internacional, la constitución de las empresas está sujeta a la legislación de alguno de los dos países, es decir que la empresa binacional será una sociedad de derecho privado argentino - paraguayo.

Se otorga a las Empresas Binacionales un tratamiento privilegiado, por lo que se pretende evitar que accedan al mismo inversores extranjeros, limitando los beneficios a los nacionales o residentes en los Estados signatarios. Asimismo, se procura que haya una especie de "paridad de fuerzas internas" entre argentinos y paraguayos; de esta manera, si se producen lucros, la riqueza debe ser compartida por sujetos de ambos países, quienes también se dividen la conducción de la sociedad.

En lo que respecta a las ventajas de tratamiento, cabe citar la libre transferencia de los aportes de un país a otro, sean en dinero, divisas o bienes, así como bienes y servicios que se produzcan; igualdad de condiciones que las sociedades nacionales en materia tributaria, de acceso a créditos, incentivos o ventajas de promoción industrial, y de acceso a las compras y contratos del sector público. Sin embargo, para controlar la constitución y el funcionamiento de las Empresas Binacionales, se crearon "Autoridades de Aplicación" con sede en cada país signatario, ante las cuales deben

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Página 757 de 848

acreditarse un sinnúmero de extremos, sin los cuales no es posible acceder a los beneficios que representa el Estatuto.

Por último las partes también pueden vincularse a través de convenios **Joint Venture**, estos son un mecanismo asociativo que no reconoce un cause formal único, sino que puede adoptar diversas vestimentas jurídicas, pasando así a un primer plano la libertad contractual de las partes, lo que determina el contenido del vínculo inter empresarial de las partes.

El joint venture se puede materializar en un vínculo societario o simplemente contractual.

La legislación paraguaya ha intentado recoger el instituto del joint venture a través de la ley 117/91 de Inversiones, en la cual se le denomina "contrato de riesgo compartido. Se reconocen los emprendimientos conjuntos entre nacionales y extranjeros, sea bajo dicha modalidad u otras; los mismos no tienen personalidad jurídica, y los derechos y obligaciones se rigen por lo acordado en el respectivo contrato, regulándose supletoriamente por la normativa de los contratos análogos (Arts. 669 y 670 del Código Civil paraguayo).

### **Resumen De Leyes Y Decretos De Inversion Y Comercio De Paraguay**

Ley N° 246

Fecha de la Disposición:1955-02-05 Que establece el régimen para la incorporación de capitales privados procedentes del extranjero.

Decreto N° 19 / 1989

Fecha de la Disposición:1989-04-28

Régimen de incentivos fiscales para las inversiones de capital de origen nacional y extranjero por el cual se aprueba un régimen de incentivos para el desarrollo económico.

Decreto Ley N° 27 / 1990

Fecha de la Disposición:1990-03-31

Régimen de incentivos fiscales para las inversiones de capital origen nacional y extranjero.

Decreto N° 6.361 / 1990

Fecha de la Disposición:1990-07-10

Por el cual se reglamenta el Decreto-Ley N° 27/90, Que modifica y amplía el Decreto-Ley N° 19 del 28 de abril de 1989.

Ley N° 60 / 1990

Fecha de la Disposición:1990-12-20

Que aprueba, con modificaciones, el Decreto-Ley N° 27, de fecha 31 de marzo de 1990, por el cual se modifica y amplía el Decreto-Ley N° 19, de fecha 28 de abril de 1989 "Que establece el régimen de incentivos fiscales para la inversión de capital de origen nacional y extranjero".

Decreto-Ley N° 7 / 1991

Fecha de la Disposición:1991-03-27

Por el cual se reglamentan los contratos de representación, agencia y distribución de productos o servicios entre fabricantes y firmas del exterior y personas físicas o jurídicas domiciliadas en el Paraguay.

Ley N° 117 / 1991

Fecha de la Disposición:1992-01-07

De Inversiones.

Decreto N° 12.301 / 1992

Fecha de la Disposición:1992-01-15

Régimen de incentivos fiscales para las inversiones de capital de origen nacional y extranjero

Decreto N° 14.482 / 1992

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Fecha de la Disposición:1992-08-07

Por la cual se establece un régimen especial de facilidades de pago para contribuyentes amparados a la Ley N° 60/90.

Decreto N° 14.723 / 1992

Fecha de la Disposición:1992-09-01

Por el cual se extiende el régimen especial de facilidades previsto en el Decreto N° 14.482/92 a todos los beneficiados por la Ley N° 60/90.

Ley N° 117 / 1993

Fecha de la Disposición:1993-01-21

Que regula las sociedades de capital e industria

Ley N° 194 / 1993

Fecha de la Disposición:1993-06-07

Que aprueba con modificaciones el Decreto-Ley N° 7 del 27 de marzo de 1991, Por el que se establece el régimen legal de las relaciones contractuales entre fabricantes y firmas del exterior y personas físicas o jurídicas domiciliadas en el Paraguay.

Decreto N° 5.559 / 1994

Fecha de la Disposición:1994-09-07

Por el cual se amplía la nomina de inversiones en prestaciones de servicios que tendrán derecho a los beneficios de la Ley N° 60/90.

Resolución N° 527 / 1994

Fecha de la Disposición:1994-11-04

Por la cual se reglamenta la disposición del art. 15° de la Ley N° 125/91 que prohíbe la acumulación del régimen previsto en dicho articulo con la franquicia establecida en la Ley N° 60/90.

Ley N° 1.064 / 1997

Fecha de la Disposición:1997-03-07

De la industria Maquiladora de Exportación.

Decreto N° 9.585 / 2000

Fecha de la Disposición:2000-07-17

Por el cual se reglamenta la Ley N° 1.064/97 "De Maquila"

Resolución N° 96 / 2003

Fecha de la Disposición:2003-04-03

#### **SSET**

Por la cual se reglamenta aspectos vinculados al régimen tributario aplicado a la Maquila.

Decreto N° 22.031 / 2003

Fecha de la Disposición:2003-08-14

Por el cual se reglamenta la Ley N° 60/90 "Régimen de incentivos fiscales a la inversión de capital nacional y extranjero"

Decreto N° 6.427 / 2005

Fecha de la Disposición:2005-09-22

Que modifica y amplía el artículo 24° del decreto N° 22.031/03 "Por el cual se reglamenta la Ley N° 60/90 régimen de incentivos fiscales a la inversión de capital nacional y extranjero".

Resolución N° 335 / 2005

Fecha de la Disposición:2005-10-12

#### **SET**

Por la que se establece en el departamento de Registro, un Registro especial para importadores y distribuidores, a los efectos de dar cumplimiento a lo dispuesto en el Decreto N° 6.406/05.

Resolución N° 14 / 2009

Fecha de la Disposición:2009-05-20

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

**SET Resolución General**

Por el cual modifica el artículo 13 de la Resolución 96 del 3 de abril de 2.003. "Por la cual se reglamenta aspectos vinculados al régimen tributario aplicado a la maquila".

**Convenios Bilaterales**

Ley N° 460

Fecha de la Disposición: 1974-10-16

Que aprueba el acuerdo por notas reversales entre el gobierno de la República del Paraguay y el gobierno de la República Argentina en el que se declara exenta de todo impuesto o gravamen a la comisión mixta Paraguayo-Argentina del Río Paraná.

Fecha de la Disposición: 1994-04-26

Que aprueba el tratado para el establecimiento de un estatuto de empresas binacionales, suscrito entre la república del Paraguay y la república Argentina, el 30 de octubre de 1992

**Legislación Paraguaya Sobre Sociedades****Fuente: Proparaguay****Sucursales o Representaciones de Empresas Extranjeras**

Las compañías constituidas en un país extranjero que desean ejercer actos de comercio en el Paraguay, pueden establecer una sucursal o cualquier otro tipo de representación. Las sucursales están sujetas, al igual que las compañías paraguayas, a las disposiciones del Código Civil sobre inscripción de documentos sociales, estatutos y poderes en el Registro Público de Comercio y en el Registro de las Personas Jurídicas y Asociaciones.

**Requisitos**

Para tal propósito, la siguiente documentación debe ser preparada por la Empresa Matriz, certificada por un escribano público o notario de la sede social, y legalizada por el Consulado Paraguayo más cercano.

**Documentación Requerida**

- 1) Los Estatutos o documentos de incorporación de la Empresa Matriz.
- 2) Una certificación de un oficial público o de la Cámara de Comercio, de que la Empresa Matriz está legalmente registrada en el país de origen.
- 3) Una resolución del Consejo Directivo de la Empresa Matriz que:
  - a. Resuelve establecer una sucursal en la República del Paraguay.
  - b. Asigna un capital nominal a la sucursal (un mínimo de US\$ 10.000 para operar como exportador).
  - c. Establece el domicilio de la sucursal en la ciudad de Asunción u otra.
  - d. Designa a la persona o personas que administrarán los negocios de la sucursal.
  - e. Otorga poderes a la persona o personas que administrarán la sociedad.

- 4) Los instrumentos de poderes de administración otorgados por la Empresa Matriz a favor de la persona o personas que administrarán la sociedad

**Inscripción**

Los documentos son controlados en la Dirección de Impuestos Internos y en el Ministerio de Relaciones Exteriores, y luego transcritos en el Protocolo de un escribano público para su inscripción en el Registro Público de Comercio y en el Registro de las Personas Jurídicas y Asociaciones.

**Registro**

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Al mismo tiempo, el contador de la sucursal debe registrarla en las oficinas administrativas y fiscales correspondientes para que pueda operar y ejercer actos de comercio. No se precisa autorización del Gobierno. El procedimiento requiere aproximadamente de 30 días. La sucursal debe cumplir con las leyes impositivas al igual que las compañías locales. Los estados contables, el balance anual y otra documentación social son controladas por la Inspección de Hacienda. Los apoderados de la Empresa Matriz que administran la sucursal tienen las mismas responsabilidades hacia terceros que los administradores de las sociedades locales.

El promedio estimativo de costos de registro es:

- a) Impuesto de Sellos 2% de capital (Suspendido temporalmente)
- b) Legalización de Documentos US\$ 100
- c) Gastos de Escribanía Proporcional al Capital
- d) Registros Impositivos y Contables US\$ 500
- e) Honorarios Legales US\$ 1500

#### **Sociedades de Responsabilidad Limitada (S.R.L.)**

Las compañías en forma de S.R.L. pueden ser constituidas por dos o más personas físicas o jurídicas.

**Denominación:** *Estas sociedades pueden adoptar cualquier denominación, inclusive el nombre de uno o más de los socios, precedida o seguida por las palabras Sociedad de Responsabilidad Limitada o S.R.L. Las mismas no pueden funcionar como bancos, financieras, ni compañías de seguros o de ahorro y préstamo.*

#### **Constitución**

Puede estar formada por dos personas pero no más de veinticinco. Se formaliza el contrato social en una escritura pública. Podrá operar una vez que el contrato social haya sido inscripto en el Registro Público de Comercio. Esta inscripción no es obligatoria, pero su omisión creará para todos los socios una responsabilidad ilimitada con respecto a terceros.

#### **Capital Social**

El capital social no puede estar representado por acciones nominativas, endosables ni al portador. El capital se divide en cuotas nominativas de un valor de Gs. 1.000 cada una o múltiplos de esa suma, que quedará indicado en el contrato social. El capital social debe estar totalmente suscrito y por lo menos el 50% debe estar integrado en dinero efectivo. No hay requisito de capital mínimo, pero éste debe ser suficiente para cumplir con el objeto que se proponga la S.R.L. Las compañías que se dediquen a la exportación o a la importación deberán cumplir con ciertos requisitos que impone el Banco Central del Paraguay. El capital social puede ser incorporado también en especie o en activos fijos, que deberán ser transferidos a nombre de la sociedad en el documento de constitución, o bien una vez que el contrato social haya sido inscripto en el Registro Público de Comercio. Los socios continúan siendo responsables solidariamente hacia terceros por el valor de los bienes y activos en especie incorporados al capital.

#### **Transferencia de Cuotas**

Si la S.R.L. tuviese más de cinco socios, la transferencia de cuotas a terceros deberá ser aprobada por socios que representen las tres cuartas partes del capital. Si el número de socios es menor de cinco la aprobación debe ser unánime. La transferencia de cuotas entre los socios no tiene limitación. El socio que desee transferir cuotas debe notificar este hecho a los demás socios, quienes tendrán 15 días de plazo para dar su respuesta. Se presume su consentimiento si no se expresase en sentido contrario. El socio que no haya podido obtener el consentimiento necesario para transferir sus cuotas podrá recabar el consentimiento de un tribunal en un juicio sumario. Si la oposición fuese considerada injustificada, los demás socios podrán adquirir las cuotas en las mismas condiciones ofrecidas por el tercero o al mismo. Las S.R.L. también pueden adquirir cuotas con la utilidades líquidas netas, o

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

procediendo a disminuir el capital. La transferencia de cuotas debe hacerse por escritura pública y no surtirá efecto hasta ser inscripta en el Registro Público de Comercio.

#### **Administración**

La administración y representación de las sociedades S.R.L. pueden ser delegadas en uno o más gerentes, que podrán ser socios o no, y quienes tendrán los mismos derechos y obligaciones que los directores de sociedades anónimas. No existe limitación para sus mandatos. Los gerentes no podrán actuar por cuenta propia en negocio alguno que estuviese incluido en el objeto de la S.R.L., ni podrán asumir la representación de un tercero o de una empresa comercial que ejerza un comercio similar sin la autorización expresa de los socios. Los gerentes son solidariamente responsables ante la S.R.L. por la mala administración o por violación del contrato social.

#### **Decisiones de los Socios**

Todos los socios tienen derecho a tomar parte en las decisiones de la empresa. Si el contrato social de la S.R.L. no determina la forma en que han de tomar las decisiones de los socios, serán aplicables las reglas de las asambleas de sociedades anónimas. Toda resolución que cambie el objeto de la S.R.L., que la transforme, que disponga la fusión con otra empresa o que modifique el contrato social, como para aumentar la responsabilidad de los socios, requerirá del consentimiento unánime de los socios. Todas las demás resoluciones serán aprobadas por la mayoría del capital. Cada cuota representa un voto.

#### **Fondo de Reserva**

El cinco por ciento (5%) de las utilidades líquidas deberá ser destinado en cada ejercicio para formar un fondo de reserva hasta alcanzar el veinte por ciento (20%) del capital de la S.R.L.

#### **Disolución**

Una S.R.L. no se disuelve por el fallecimiento, interdicción ni quiebra de un socio, ni por la separación del gerente o de los gerentes, ni de un socio gerente nombrado en el contrato, a menos que dicho contrato disponga lo contrario. La quiebra de una S.R.L. no implica la quiebra de los socios.

#### **Sociedades Anónimas**

El Código Civil contiene las disposiciones que rigen la constitución de sociedades anónimas en las cuales la participación de los socios está representada por acciones.

**Formación:** *La denominación social debe contener la indicación «Sociedad Anónima» (S.A.). Para proceder a la constitución de una sociedad anónima es necesario:*

- 1) *Que haya por lo menos dos socios constituyentes o accionistas.*
- 2) *Que el capital social se haya suscripto por entero con relación al capital social emitido.*

La sociedad debe constituirse por escritura pública. El acto constitutivo indicará:

#### **Estatutos**

- 1) *Nombre completo, nacionalidad, estado civil, profesión, domicilio socios, y número de acciones suscriptas por cada uno de ellos.*
- 2) *Denominación y domicilio de la sociedad, y de sus eventuales sucursales, dentro y fuera de la República.*
- 3) *El objeto social.*
- 4) *El monto del capital suscripto e integrado.*
- 5) *El valor nominal y el número de las acciones y si éstas son nominativas o al portador.*
- 6) *El valor de los bienes aportados en especie.*
- 7) *Las normas según las cuales se deben repartir las utilidades.*

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

8) *La participación en las utilidades eventualmente concedida a los promotores o a los socios fundadores.*

9) *El número de administradores y poderes indicando cuáles de ellos tienen la representación de la sociedad.*

10) *La duración de la sociedad.*

**Formalidades de Constitución:** Las sociedades anónimas deben constituirse por escritura pública con la intervención de un notario público.

**Denominación:** Las sociedades anónimas adquieren personalidad jurídica y comienzan su existencia, a partir de su inscripción en el registro de personas jurídicas y asociaciones. Deberán anotarse en el registro la escritura pública en la que conste el acto constitutivo, los estatutos sociales, y la designación del primer Directorio y del o de los primeros Síndicos. La falta de inscripción no anulará el contrato social, pero la sociedad no adquirirá el dominio ni derechos reales sobre los bienes registrables aportados por los socios. No será oponible a terceros ninguna estipulación no registrada que se aparte del régimen establecido por el Código Civil, sea restringiendo los derechos de aquellos o los poderes conferidos a los administradores.

**Constitución Procedimiento:** Verificado el cumplimiento de las condiciones establecidas en la ley para la constitución de sociedades anónimas, el Juez de Primera Instancia en lo Civil y Comercial ordenará la inscripción de la sociedad en el registro correspondiente. La resolución del Juez deberá ser dictada en el plazo de 3 (tres) días, notificada por cédula y estará sujeta a los pertinentes recursos procesales. Cualquier modificación de los estatutos sociales deberá hacerse con las mismas formalidades establecidas para la constitución.

**Administración:** La administración de la sociedad estará a cargo de uno o más directores designados por la Asamblea Ordinaria anual. El número y duración del mandato será determinado por los estatutos.

**Responsabilidad de los Directores:** Los directores pueden ser o no accionistas. Son reelegibles y su designación es revocable. El nombramiento de los directores se hará por ejercicio fiscal, salvo disposición en contrario de los estatutos. Los directores no son responsables por las obligaciones de la S.A. salvo en caso de inexecución o mal desempeño del mandato, así como por la violación de la ley o de los estatutos y cualquier otro perjuicio ocasionado por dolo, abuso de facultades o culpa grave. En tales casos, los directores responden ilimitada y solidariamente ante la sociedad, los accionistas y terceros. Queda exento de responsabilidad el director que no hubiere participado en la deliberación o resolución, o que hubiere dejado constancia por escrito de su disconformidad. Los directores podrán realizar operaciones comerciales con la S.A. sólo en circunstancias especiales. Se les prohíbe realizar operaciones en representación de la S.A. ajenas al objeto social.

**Fiscalización:** Uno o más síndicos podrán también ser designados por la Asamblea anual para fiscalizar la administración de la S.A. Los síndicos deben ser idóneos para el control que les corresponda hacer en virtud de los estatutos. Los estatutos establecerán el plazo por el cual serán designados los síndicos, hasta un máximo de tres ejercicios. Los síndicos deben estar domiciliados en el Paraguay y son reelegibles.

***Poderes y Obligaciones de los Síndicos***

- 1) *Fiscalizar administración y gerencia, y participar sin voto en Asambleas anuales y reuniones del Directorio.*
- 2) *Fiscalizar libros contables y documentos cuando lo crean conveniente y por lo menos una vez cada tres meses.*
- 3) *Convocar Asamblea Extraordinaria cuando juzguen necesario y Asamblea Ordinaria cuando el Directorio omitiere hacerlo.*
- 4) *Asegurar el cumplimiento de la S.A. de todas las obligaciones legales y de las resoluciones de la Asamblea*

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

**Asambleas de Accionistas:** Las Asambleas Generales podrán ser Ordinarias y Extraordinarias y deberán celebrarse en la sede social.

**Ordinarias:** *Las Asambleas Ordinarias deben ser convocadas cada año por directores o síndico para tratar y resolver sobre lo siguiente:*

a) *Memoria anual de los directores, balance y cuenta de ganancias y pérdidas, distribución de dividendos, informe del síndico y toda otra medida relativa a la gestión de la empresa que le corresponde resolver, de acuerdo con la competencia que le reconocen la ley y el estatuto, o que se sometan a su decisión el Directorio y los Síndicos.*

b) *Designación de Directores y Síndicos y fijación de su retribución.*

c) *Responsabilidad de los directores y síndicos y su remoción.*

d) *Emisión de acciones.*

Para considerar los puntos a) y b) , la Asamblea será convocada dentro de los cuatro meses del cierre del ejercicio.

**Extraordinarias:** *Las Asambleas Extraordinarias podrán ser convocadas por los directores en cualquier momento, o por el síndico cuando lo considere necesario o conveniente, o a pedido de accionistas que representen el cinco por ciento (5%) del capital social (a menos que los estatutos dispongan otra cosa) para tratar lo siguiente:*

a) *Modificación de los estatutos.*

b) *Aumento o reducción del capital.*

c) *Rescate, reembolso o amortización de acciones.*

d) *Fusión, transformación o disolución de la sociedad y todo asunto relativo a la liquidación y los liquidadores.*

e) *La emisión de debentures o el canje de los mismos por acciones.*

f) *Emisión de bonos de participación.*

**Convocatoria:** La convocatoria a la Asamblea debe incluir el temario completo a tratarse y cualquier requisito contenido en los estatutos para la participación de los accionistas. La convocatoria debe publicarse por cinco días, con una anticipación de diez días a la fecha de la Asamblea. De no llevarse a cabo la Asamblea, la segunda convocatoria se hará dentro de los treinta días siguientes. Las resoluciones sobre asuntos no incluidos en el temario de la convocatoria serán nulas y sin valor.

**Asistencia:** Para asistir a las Asambleas los accionistas deben depositar con el secretario de la S.A. certificados de acciones o certificado bancario de depósito, para su registro, con no menos de tres días hábiles de anticipación. Los accionistas pueden hacerse representar en las Asambleas por mandatarios que no podrán ser directores, síndicos, gerentes, ni empleados de la S.A. Para las Asambleas Extraordinarias, en la primera convocatoria se exigirá la presencia de accionistas que representen el sesenta por ciento (60%) de las acciones con derecho a voto. En la segunda convocatoria, el quórum será del treinta por ciento (30%), salvo que por estatutos se requieran mayor proporción.

**Acciones:** El capital de la S.A. estará representado por acciones al portador o nominativas. Los certificados de acciones deben ser numerados y estar firmados por uno o varios directores. Los certificados deben llevar la denominación de la S.A., fecha y lugar de su constitución, monto del capital suscripto, número, valor nominal y clase de acciones. Los certificados de acciones podrán ser emitidos cuando estén totalmente pagados, hasta ese momento los accionistas podrán recibir certificados provisorios nominativos y podrán ser demandados por el saldo de precio impago. Los estatutos podrán crear diferentes clases de acciones dotadas de diferentes derechos, que podrán ser nominativas o al portador. La enajenación de acciones nominativas podrá ser subordinada a condiciones particulares. Las sociedades anónimas podrán adquirir sus propias acciones cuando la compra fuere autorizada por una Asamblea Extraordinaria. Dicha compra deberá hacerse con las utilidades líquidas, siempre que las acciones compradas estuviesen totalmente integradas.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

**Estado Patrimonial:** Los directores deben preparar anualmente un inventario, un detalle de las ganancias y pérdidas, un balance, una memoria y los demás documentos necesarios para demostrar el estado patrimonial de la Sociedad Anónima. Las cuentas y la memoria anual deben ser sometidas a la consideración de la Asamblea Anual.

**Dividendos:** El cinco por ciento (5%) de las utilidades líquidas debe destinarse anualmente a una reserva hasta constituir el veinte por ciento (20%) del capital suscrito. Solo se podrá pagar dividendos provenientes de utilidades líquidas de la sociedad. La violación de esta norma compromete la responsabilidad solidaria de los directores.

**Debentures:** El Código Civil autoriza la emisión de debentures por las Sociedades Anónimas.

***Mercado Paraguay:***

Para comenzar a desarrollar esta actividad realizamos un breve repaso por las legislaciones que instrumentan al impuesto al Valor Agregado y al Impuesto Selectivo al consumo; que son los impuestos más importantes.

La ley analizada es la n° 125/91, libro III y su modificatoria, la ley n° 2421/04.

Luego realizamos un resumen de los impuestos, tasas, exenciones, etc.

**Ley 125/91 – Libro III**

**LIBRO III**

**IMPUESTO AL CONSUMO**

**TITULO I**

**IMPUESTO AL VALOR AGREGADO**

**Impuesto al Valor Agregado (IVA)**

*Grava:*

- a) La enajenación de bienes.
- b) La prestación de servicios, excluidos los de carácter personal que se presten en relación de dependencia.
- c) La importación de bienes.** Por importación se entenderá la introducción definitiva de bienes al territorio nacional.

*Contribuyentes: (art. 79)*

- a) Las personas físicas por la prestación de servicios personales, cuando los ingresos brutos del año civil anterior sean superiores a (Gs. 9.600.000) nueve millones seiscientos mil guaraníes.
- b) Las empresas unipersonales domiciliadas en el país, cuando realicen actividades comerciales, industriales o de servicios, siempre que sus ingresos brutos del año civil anterior sean superiores a (Gs. 20.400.000) Veinte millones cuatrocientos mil guaraníes. Quedan excluidos del presente inciso quienes realicen actividades de importación y exportación.
- c) Las sociedades con o sin personería jurídica, las entidades privadas en general, así como las personas domiciliadas o entidades constituidas en el exterior o sus sucursales, agencias o establecimientos, cuando realicen las actividades mencionadas en el inciso b), cualquiera sea el monto de sus ingresos. Quedan comprendidos en este inciso quienes realicen actividades de importación o exportación.
- d) Los entes autárquicos, empresas públicas, entidades descentralizadas y sociedades de economía mixta, que desarrollen actividades comerciales, industriales o de

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

servicios. El Poder Ejecutivo establecerá para cada caso la tasa a aplicar la que no podrá ser superior a la fijada para el presente impuesto.

e) Quienes introduzcan definitivamente bienes al país y no se encuentren comprendidos en los incisos anteriores.

Los montos establecidos en los incisos a) y b) precedentes, deberán actualizarse anualmente por parte de la Administración, en función del porcentaje de variación del índice de precios al consumo que se produzca en el periodo de doce meses anteriores al 1 de noviembre de cada año civil que transcurre, de acuerdo con la información que en tal sentido comunique el Banco Central del Paraguay o le organismo oficial competente.

#### *Nacimiento De La Obligación Tributaria:*

En los casos de importaciones, el nacimiento de la obligación tributaria se produce en el momento de la apertura del registro de entrada de los bienes en la Aduana.

#### *Base Imponible:*

Cuando se introduzcan en forma definitiva bienes al país, el monto imponible será el valor aduanero expresado en moneda extranjera.

Determinado por el servicio de valoración aduanera de conformidad con las leyes de vigor, al que se adicionara los tributos aduaneros aun cuando estos tengan aplicación suspendida, así como otros tributos que incidan en la operación con anterioridad al retiro de la mercadería, mas los tributos internos que graven dicho acto excluido el impuesto al valor agregado. Cuando los bienes sean introducidos al territorio nacional por quienes se encuentren comprendidos en el inciso e) del art. 79 de esta ley, la base imponible mencionada precedentemente se incrementara en un 30% (treinta por ciento).

#### *Exoneraciones relacionadas al comercio exterior:*

Importaciones de:

a) Petróleo crudo.

b) Los bienes cuya enajenación se exonera por el presente artículo.

c) Los bienes considerados equipajes, introducidos al país por los viajeros, concordante con el código aduanero.

d) Los bienes introducidos al país por miembros del cuerpo diplomático, consular y de organismos internacionales, acreditados ante el gobierno nacional conformes con las leyes vigentes.

e) Bienes muebles de aplicación directa en el ciclo productivo industrial o agropecuario, introducidos por los inversionistas que estén en proceso de primera instalación, amparados por la Ley No. 60/90 del 26 de marzo de 1991. La presente exoneración no será de aplicación si existe producción nacional de los referidos bienes.

Las exportaciones están exoneradas del tributo.

#### *Liquidación:*

La introducción definitiva de bienes gravados al país se deberá liquidar y pagar en las Aduanas en forma previa al retiro de los mismos.

El importe pagado por los contribuyentes comprendidos en el inciso e) del art. 79 de esta Ley, tendrá carácter de pago definitivo. Lo abonado por los demás contribuyentes

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

del mencionado artículo constituirá un crédito fiscal que será utilizado de acuerdo con los principios generales del impuesto.

*Tasa:*

La tasa quedará establecida en el 10% (diez por ciento).

#### **Ley 2421/04 – MODIFICA la ley 125/91**

#### **IMPUESTO AL VALOR AGREGADO**

***Aclaración: En este apartado sólo citaremos las modificaciones con respecto a la ley 125/91. Es importante tener en cuenta que estas modificaciones son las que están en vigencia actualmente.***

*Art. 79.- Contribuyentes:*

a) Las personas físicas por el ejercicio efectivo de profesiones universitarias, independientemente de sus ingresos, y las demás personas físicas por la prestación de servicios personales en forma independiente cuando los ingresos brutos de estas últimas en el año civil anterior sean superiores a un salario mínimo mensual en promedio o cuando se emita una factura superior a los mismos. La Administración Tributaria reglamentará el procedimiento correspondiente. Transcurridos dos años de vigencia de la presente Ley, el Poder Ejecutivo podrá modificar el monto base establecido en este artículo.

En el caso de liberalización de los salarios, los montos quedarán fijados en los valores vigentes a ese momento.

A partir de entonces, la Administración Tributaria deberá actualizar dichos valores, al cierre de cada ejercicio fiscal, en función de la variación que se produzca en el índice general de precios de consumo. La mencionada variación se determinará en el período de doce meses anteriores al 1 de noviembre de cada año civil que transcurre, de acuerdo con la información que en tal sentido comunique el Banco Central del Paraguay o el organismo oficial competente.

b) Las cooperativas, con los alcances establecidos en la Ley N° 438/94, De Cooperativas.

c) Las empresas unipersonales domiciliadas en el país, cuando realicen actividades comerciales, industriales o de servicios. Las empresas unipersonales son aquellas consideradas como tales en el Artículo

4° de la Ley N° 125/91, del 9 de enero de 1992 y el Impuesto a la Renta de Actividades, Comerciales, o de Servicios y a la Renta del Pequeño Contribuyente.

d) Las sociedades con o sin personería jurídica, las entidades privadas en general, así como las personas domiciliadas o entidades constituidas en el exterior o sus sucursales, agencias o establecimientos cuando realicen las actividades mencionadas en el inciso c). Quedan comprendidos en este inciso quienes realicen actividades de importación y exportación.

e) Las entidades de asistencia social, caridad, beneficencia, e instrucción científica, literaria, artística, gremial, de cultura física y deportiva, así como las asociaciones, mutuales, federaciones, fundaciones, corporaciones y demás entidades con o sin personería jurídica respecto de las actividades realizadas en forma habitual, permanente, y organizada de manera empresarial, en el sector productivo, comercial, industrial, o de prestación de servicios gravadas por el presente impuesto, de conformidad con las disposiciones del Impuesto a la Renta de Actividades Comerciales, Industriales o de Servicios.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

- f) Los entes autárquicos, empresas públicas, entidades descentralizadas, y sociedades de economía mixta, que desarrollen actividades comerciales, industriales o de servicios.
- g) Quienes introduzcan definitivamente bienes al país y no se encuentren comprendidos en los incisos anteriores.”

*Art. 80.- Nacimiento de la Obligación:*

En los casos de importaciones, el nacimiento de la obligación tributaria se produce en el momento de la numeración de la declaración aduanera de los bienes en la Aduana.

*Art. 83.- Exoneraciones:*

3) Importaciones de:

- a) Los bienes cuya enajenación se exonera por el presente artículo.
- b) Los bienes considerados equipajes, introducidos al país por los viajeros, concordantes con el Código Aduanero.
- c) Los bienes introducidos al país por miembros del Cuerpo Diplomático, Consular y de Organismos Internacionales, acreditados ante el Gobierno Nacional conforme con las leyes vigentes.
- d) Bienes de capital de aplicación directa en el ciclo productivo industrial o agropecuario realizados por los inversionistas que se encuentren amparados por la Ley N° 60/90, del 26 de marzo de 1991.

Los montos indicados deberán actualizarse anualmente por parte de la Administración, en función del porcentaje de variación del índice de precios al consumo que se produzca en el período de doce meses anteriores al 1 de noviembre de cada año civil que transcurre, de acuerdo con la información que en tal sentido comuniquen el Banco Central del Paraguay o el organismo competente.

*Art. 91.- Tasa:*

- a) Del 5% (cinco por ciento) para contratos de cesión de uso de bienes y enajenación de bienes inmuebles.
- b) Hasta 5% (cinco por ciento) sobre la enajenación de los siguientes bienes de la canasta familiar: arroz, fideos, yerba mate, aceites comestibles, leche, huevos, carnes no cocinadas, harina y sal yodada.
- c) Del 5% (cinco por ciento) sobre los intereses, comisiones y recargos de los préstamos y financiaciones.
- d) Del 5% (cinco por ciento) para enajenación de productos farmacéuticos.
- e) Del 10% (diez por ciento) para todos los demás casos.

El Poder Ejecutivo, transcurridos dos años de vigencia de esta ley, podrá incrementar hasta en un punto porcentual la tasa del impuesto por año para los bienes indicados en los incisos c) y d) hasta alcanzar la tasa del 10% (diez por ciento).

**RESUMEN IVA:**

**Impuesto al Valor Agregado**

Es un impuesto que grava la venta de bienes nacionales e importados y la prestación de servicios.

¿Quiénes deben pagar?

En el caso de los bienes importados, quienes introduzcan definitivamente bienes al país.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

¿Sobre qué monto se aplica?

Sobre el valor aduanero expresado en moneda extranjera, determinado por el Servicio de Valoración Aduanera de conformidad con las leyes en vigor, + los tributos aduaneros, aun cuando éstos tengan aplicación suspendida, + otros tributos que incidan en la operación con anterioridad al retiro de la mercadería + los tributos internos que graven dicho acto, excluido el Impuesto al Valor Agregado.

Cuando los bienes sean introducidos al territorio nacional por quienes se encuentren comprendidos en el inciso g) del artículo 79 de la Ley N°2421/04, la base mencionada precedentemente se incrementará en un 30% (artículo 82 de la misma ley).

¿Cuál es la tasa del tributo?

Tasa general: 10%

Tasa reducida: 5% y se aplica a los productos de la canasta básica (arroz, fideos, aceite, harina, etc); productos farmacéuticos; bienes de capital de aplicación directa en el ciclo agropecuario o industrial; entre otros.

¿Qué productos están exonerados del pago?

Los bienes agropecuarios en estado natural; los animales obtenidos de la caza y de la pesca que no hayan sufrido procesos de industrialización; las revistas de interés cultural y científico, libros y periódicos; combustibles derivados del petróleo; ciertos bienes de capital; entre otros.

Si desea más detalles sobre este impuesto sírvase consultar las

**Ley n° 125/91**

**TITULO 2**

**IMPUESTO SELECTIVO AL CONSUMO**

**Impuesto Selectivo Al Consumo (ISC)**

*Grava:*

La importación de los bienes que se consigna en el Art. 106 y la primera enajenación a cualquier título cuando sean de producción nacional.

*Definiciones:*

Por Importación se entenderá la introducción definitiva de bienes al territorio nacional.

*Contribuyentes:*

a) Los fabricantes, por las enajenaciones que realicen en el territorio nacional.

b) Los importadores por los bienes que introduzcan al país.

Los mismos podrán ser una empresa unipersonal o sociedades con o sin personería jurídica, entidades privadas de cualquier naturaleza, así como las empresas públicas, entes autárquicos, y sociedades de economía mixta.

*Nacimiento de la Obligación Tributaria:*

En la Importación la configuración del hecho imponible se concreta en el momento de la apertura del registro de entrada de los bienes en la aduana.

*Exportaciones:*

Las exportaciones no están gravadas con este impuesto. El exportador deberá contar con la documentación aduanera correspondiente, la que deberá estar debidamente registrada en los libros de contabilidad de la empresa. La Administración establecerá las condiciones y formalidades que deberá reunir la mencionada documentación, sin

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Página 769 de 848

perjuicio de exigir otros instrumentos que demuestren el arribo de la mercadería a destino previsto en el extranjero.

Ante la falta de ésta, se presumirá de pleno derecho que los bienes fueron enajenados en el mercado interno, debiéndose abonar el impuesto correspondiente.

**Base Imponible:**

En las importaciones el monto imponible lo constituye el valor aduanero expresado en moneda extranjera, determinado por el servicio de valoración aduanera de conformidad con las leyes en vigor, al que se adicionarán los tributos aduaneros aún cuando estos tengan aplicación sus pendida, así como otros tributos que incidan en la operación con anterioridad al retiro de las mercaderías, excluidos el propio impuesto y el Impuesto al Valor Agregado.

En lo relativo a los combustibles derivados del petróleo, la base imponible la constituye el precio de venta al público que establezca el Poder Ejecutivo, excepto para aquellos productos cuya importación y precio de comercialización son libres, a los que se les aplicarán las disposiciones previstas en los párrafos anteriores.

**Tasas impositivas:**

Los bienes que se establecen en la siguiente tabla de tributación quedarán gravados de acuerdo con la tasa impositiva que sigue:

**Sección I Tasa máxima**

- 1) Cigarrillos perfumados o elaborados con tabaco rubio egipcio o turco, virginia y similares 8%
- 2) Cigarrillos en general no comprendidos en el numeral anterior 8%
- 3) Cigarrillos de cualquier clase 7%
- 4) Tabaco negro o rubio, picado o en otra forma, excepto el tabaco en hojas 7%
- 5) Tabaco elaborado, picado, en hebra, en polvo (rapé), o en cualquier otra forma. 7%

**Sección II**

- 1) Agua minerales y bebidas gaseosas sin alcohol, dulces y en general bebidas no especificadas con un máximo de 2% de alcohol 8%
- 2) Jugo de frutas con un máximo de 2% de alcohol 8%
- 3) Cervezas en general 4)
- 4) Coñac artificial y destilado, ginebra, ron cocktail, caña y agua ardiente no especificados 10%
- 5) Producto de licorería, anís, bitter, amargo, fernet y sus similares: vermouths, ponches, licores en general 10%
- 6) Sidras y vinos de frutas en general, espumantes o no: vinos espumantes, vinos o mostos alcoholizados o concentrados y misteles 7)
- 7) Vino natural de jugos de uvas (tinto, rosado o blanco, exceptuando los endulzados) 10%
- 8) Vino dulce (inclusive vino natural endulzado), vinos de postres, vinos de frutas no espumantes y demás vinos artificiales en general 10%
- 9) Champagne, y equivalente 10%
- 10) Whisky 10%

**Sección III**

- 1) Alcohol Anhidrido o absoluto y alcohol rectificado desnaturalizado, exclusivamente para carburante nacional 5%
- 2) Alcohol desnaturalizado 5%
- 3) Alcoholes rectificados 10%
- 4) Líquidos alcohólicos no especificados 10%

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

**Sección IV**

1) Combustibles derivados del petróleo 50%

El Poder Ejecutivo queda facultado a fijar tasas diferenciales para los distintos tipos de productos dentro de cada numeral.

**Liquidación y pago:**

En las importaciones la liquidación se efectuará previamente al retiro de los bienes de la Aduana.

**Bienes importados:**

Las Aduanas no permitirán el retiro de mercaderías gravadas con el Impuesto Selectivo al Consumo sin el previo pago del gravamen adeudado.

No se hallan eximidos de tal requisito las importaciones por pacotilla.

**Envases:**

Los envases que contengan mercaderías sujetas al impuesto deben llevar impresas en la etiqueta o en otros lugares de fácil identificación la designación del producto, a más del nombre del fabricante o importador en su caso y su número de inscripción en el Registro Unico de Contribuyentes (RUC).

Es obligatorio consignar en forma destacada en los envases, la cantidad neta del producto gravado. El Poder Ejecutivo queda facultado para establecer otros requisitos.

**Contralor:**

En todos los despachos de importación de bebidas en general, los datos respecto a la marca, cantidad, clase, envase y otros más que la individualicen deberán coincidir con los obrantes en los originales de los despachos aduaneros, salvo mermas, roturas, averías y fallas, debidamente consignadas en los mismos por funcionarios autorizados.

**Ley 2421/04 – MODIFICA la ley 125/91****IMPUESTO SELECTIVO AL CONSUMO**

***Aclaración: En este apartado sólo citaremos las modificaciones con respecto a la ley 125/91. Es importante tener en cuenta que estas modificaciones son las que están en vigencia actualmente.***

**Tasas Impositivas:**

Los bienes que se establecen en la siguiente tabla de tributación quedarán gravados de acuerdo con la tasa impositiva que sigue:

**Sección I Máxima**

- 1) Cigarrillos perfumados o elaborados con tabaco rubio egipcio o turco, virginia y similares. 12%
- 2) Cigarrillos en general no comprendidos en el numeral anterior. 12%
- 3) Cigarros de cualquier clase. 12%
- 4) Tabaco negro o rubio, picado o en otra forma, excepto el tabaco en hojas. 12%
- 5) Tabaco elaborado, picado, en hebra, en polvo (rapé), o en cualquier otra forma. 12%

**Sección II Máxima**

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

- 1) Bebidas gaseosas sin alcohol, dulces o no, y en general bebidas no especificadas sin alcohol o con un máximo de 2% de alcohol. 5%
- 2) Jugo de frutas sin alcohol o con un máximo de 2% de alcohol. 5%
- 3) Cervezas en general. 8%
- 4) Coñac artificial y destilado, ginebra, ron, cocktail, caña y aguardiente no especificados. 10%
- 5) Productos de licorería, anís, bitter, amargo, fernet y sus similares: vermouths, ponches, licores en general. 10%
- 6) Sidras y vinos de frutas en general, espumantes o no: vinos espumantes, vinos o mostos alcoholizados o concentrados y misteles. 10%
- 7) Vino dulce natural de jugos de uvas (tinto, rosado o blanco, exceptuando los endulzados). 10%
- 8) Vino dulce (inclusive vino natural endulzado), vinos de postres, vinos de frutas no espumantes y demás vinos artificiales en general. 10%
- 9) Champagne, y equivalente. 12%
- 10) Whisky. 10%

### ***Sección III Máxima***

- 1) Alcohol desnaturalizado. 10%
- 2) Alcoholes rectificados. 10%
- 3) Líquidos alcohólicos no especificados. 10%

### ***Sección IV Máxima***

- 1) Combustibles derivados del petróleo. 50%

### ***Sección V Máxima***

- 1) Perfumes, aguas de tocador y preparaciones de belleza de maquillaje. 5%
  - 2) Perlas naturales (finas) o cultivadas, piedras preciosas o 5% semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; marfil, hueso, concha (caparazón) de tortuga, cuerno, asta, coral, nácar y demás materias animales para tallar, trabajadas, y manufacturas de estas materias (incluso las obtenidas por moldeo).
  - 3) Máquinas y aparatos para acondicionamiento de aire que comprendan un ventilador con motor y los dispositivos adecuados para modificar la temperatura y la humedad, aunque no regulen separadamente el grado higrométrico. 1%
  - 4) Máquinas para lavar vajilla; máquinas para lavar ropa, incluso con dispositivo de secado, máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades; lectores magnéticos u ópticos, las máquinas copiatoras, hectográficas, mimeógrafos, máquinas de imprimir direcciones, máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos receptores de televisión, incluso con aparato receptor de radiodifusión o de grabación o reproducción de sonido o imagen incorporados; videomonitores y videoproyectores. Aparatos de telefonía celular, terminales portátiles. 1%
  - 5) Relojes de pulsera, bolsillo y similares (incluidos los contadores de tiempo de los mismos tipos), con caja de metal precioso o chapado de metal precioso (plaqué). 5%
  - 6) Instrumentos musicales; sus partes y accesorios. 1%
  - 7) Armas, municiones, y sus partes y accesorios. 5%
  - 8) Juguetes, juegos y artículos para recreo; sus partes y accesorios. 1%
- El Poder Ejecutivo queda facultado a fijar tasas diferenciales para los distintos tipos de productos, dentro de cada numeral.

*Liquidación y pago:*

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

En las importaciones la liquidación se efectuará previamente al retiro de los bienes de la Aduana.

En los casos de bienes importados o de producción nacional y que se hallen gravados por el Impuesto Selectivo al Consumo, cuando estos constituyan materia prima de bienes fabricados en el país, el Impuesto abonado en la etapa anterior, será considerado como anticipo del Impuesto Selectivo al Consumo que corresponda abonar por la primera enajenación del bien final que se produce en el país. En el caso de que el bien final fue exportado dará derecho a reembolso o retorno.

## **RESUMEN ISC**

### **Impuesto Selectivo al Consumo**

Es un impuesto que grava la primera enajenación cuando se trate de producción nacional así como la importación de bienes no considerados de primera necesidad, como por ejemplo: bebidas alcohólicas; tabacos y cigarrillos; perfumes; joyas; relojes; armas; entre otros; y de productos que poluyen o contaminan el ambiente, como los combustibles.

¿Quiénes deben pagar?

Quienes introduzcan al país bienes gravados por este impuesto.

¿Sobre qué monto se aplica?

En las importaciones el monto sobre el que se aplica el impuesto está constituido por el valor aduanero expresado en moneda extranjera, determinado por el Servicio de Valoración Aduanera de conformidad con las leyes en vigor, + los tributos aduaneros (aún cuando estos tengan aplicación suspendida) + otros tributos que incidan en la operación con anterioridad al retiro de las mercaderías, excluidos el propio impuesto y el Impuesto al Valor Agregado

En el caso de los combustibles derivados del petróleo, el monto sobre el que se aplica el impuesto está constituido por el precio de venta al público que establezca el Poder Ejecutivo (excepto para aquellos productos cuya importación y precio de comercialización son libres), a los que se les aplicarán las disposiciones previstas en la Ley.

¿Cuál es la tasa del tributo?

Las tasas máximas establecidas por Ley varían entre 0% y 50%, de acuerdo con el tipo de producto.

### **Cuadro Régimen de Importaciones:**

<b>Categorías</b>	<b>Tarifa ad valorem*</b>
Arancel intrazona (MERCOSUR)	0%
Promedio del Arancel Externo Común	10%
Promedio de Lista Básica de Excepciones	10%
Bienes de capital	0 - 6%
Informática y telecomunicaciones	0 - 2%
Lista de Excepción - Decisión CMC N° 31/03	0%
Lista de Excepción - Decisión CMC N° 68/00	16%
Promedio del sector automotriz intrazona	8%
Promedio del sector automotriz extrazona	12%
Sector azucarero	30%
Materia prima	0%

\* La base imponible de las mercaderías importadas es el valor en aduanas determinado según lo previsto en el "Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT)".

Fuente: Dirección Nacional de Aduanas (DNA)

### **Cuadro otros impuestos en aduana:**

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Página 773 de 848

Categorías	Tasa	Observación
Servicios de valoración	0,5%	Sobre el valor determinado en aduana.
Impuesto al Valor Agregado general	10%	Sobre el valor determinado en aduana y sobre los tributos aduaneros e internos que incidan en la operación, previo al retiro de los bienes del recinto aduanero.
Impuesto al Valor Agregado régimen turismo	1,5%	Es de carácter excepcional y optativo. Se aplica a los productos que sean vendidos a extranjeros no residentes.
Impuesto Selectivo al Consumo	18%	Promedio que se aplica a los bienes afectados sobre el valor determinado en aduana, previo al retiro de los bienes del recinto aduanero.
Anticipo del Impuesto a la Renta	0,6%	Sobre el valor determinado en aduana.
Instituto Nacional del Indígena (INDI)	7%	Sobre los gastos de las tasas consulares.
Patente fiscal	2%	Sobre los vehículos cuyo valor aforo supere los US\$ 30.000

Fuente: DNA

### **INSTITUTO NACIONAL INDÍGENA (INDI)**

La ley n° 904/81 tiene por objeto la preservación social y cultural de las comunidades indígenas, la defensa de su patrimonio y sus tradiciones, el mejoramiento de sus condiciones económicas, su efectiva participación en el proceso de desarrollo nacional y su acceso a un régimen jurídico que les garantice la propiedad de la tierra y otros recursos productivos en igualdad de derechos con los demás ciudadanos.

Dentro de sus ingresos, el INDI obtendrá algunos de sus recursos a través de un adicional del 7% sobre las tasas consulares (Tasa consular: -Factura Comercial: U\$S 30 p/c despacho

- Conocimiento: U\$S 15 p/c despacho

- Certificado de Origen: U\$S 25 p/c despacho).

### **PATENTE FISCAL PARA VEHÍCULOS (a partir del año 2005)**

2% para vehículos cuyo valor supere 30.000 dólares. Están exentos vehículos oficiales de representaciones diplomáticas, vehículos del estado, vehículos de la policía, bomberos y de transporte público.

### **DRAW BACK:**

Es el régimen aduanero en virtud del cual se restituyen total o parcialmente los importes que se hubieran abonado en concepto de gravámenes aduaneros y otros tributos a la importación, siempre que la misma mercadería fuere exportada para. No se utiliza mucho.

También para evitar el pago de tributos internos existen los siguientes regímenes en Paraguay

### **RÉGIMEN DE ADMISIÓN TEMPORARIA:**

El Régimen AT exonera por un plazo perentorio, el pago de gravámenes aduaneros de ciertas mercaderías importadas a ser reexportadas en el estado en que fueron admitidas o después de haber tenido una transformación, elaboración o reparación. El Régimen de AT se rige por la Ley N° 2.422/04, "Código Aduanero del Paraguay".

La figura incluida en el Código Aduanero es la "Admisión Temporal para el Perfeccionamiento Activo (ATPA)", que permite ingresar mercaderías importadas que se benefician con la suspensión total o parcial del pago del arancel aduanero siempre y cuando, las mercaderías importadas, entre otras cosas, se incorporen a algún proceso de reparación, modificación, ensamblaje o adaptación, debiendo ser reexportadas posteriormente en su estado resultante.

La administración y fiscalización del Régimen de AT en el Paraguay está a cargo de la Dirección Nacional de Aduanas, siendo norma general que este tipo de instrumentos sean administrados por organismos del Estado vinculados directamente con políticas proactivas orientadas a la promoción de las exportaciones.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

**RÉGIMEN DE MATERIAS PRIMAS:**

El objetivo del Régimen de MP es incentivar las actividades productivas mediante la exoneración de aranceles a la importación de productos complementarios a procesos productivos de las empresas domésticas. El producto resultante puede comercializarse en el mercado doméstico o ser exportados a otros países. Las empresas pueden acogerse a los beneficios del régimen, siempre y cuando: *i)* el monto a importar no sea inferior a los 1.500 dólares norteamericanos, *ii)* no se verifique producción doméstica del bien solicitado y, *iii)* se demuestre que las materias primas e insumos importados se destinarán a procesos productivos propios.

**Fuentes:**

**www.set.gov.py**

- Libro III de la Ley 125/91
- Ley 2421/04
- 
- Embajada Argentina en Paraguay, Sección Económica y Comercial.
- Publicaciones de UTEPI
- Ley 904/81

**REGIMENES ADUANEROS ESPECIALES:****1) *Transito aduanero:***

Concepto:

El régimen de tránsito aduanero permite la circulación de mercaderías nacionales o extranjeras, dentro del territorio aduanero, desde una aduana de partida a otra de destino, con suspensión del pago del tributo aduanero.

La operación de tránsito aduanero puede ser:

- a) de una aduana de entrada a una aduana de salida (tránsito directo internacional).
- b) de una aduana de entrada a una aduana interior (tránsito interior).
- c) a través de un río, parte de cuyo curso integra el territorio aduanero (tránsito fluvial).

Garantía en el tránsito aduanero:

Salvo lo dispuesto en los convenios internacionales vigentes, el responsable deberá otorgar una garantía sobre los tributos aduaneros y accesorios tendientes a asegurar el cumplimiento de sus obligaciones.

Medidas de control del tránsito aduanero:

1. En las operaciones de tránsito aduanero y en cualquier momento por indicios de ilícitos detectados desde el inicio de la operación hasta la conclusión, la autoridad aduanera tiene facultades para proceder a la apertura de los envases y embalajes con el fin de verificar las mercaderías en ellos contenida, en cuya oportunidad deberá labrarse acta indicando los precintos, sellos o marcas rotos, en el resultado del examen y la indicación de los nuevos precintos, sellos o marcas.
2. En el tránsito de mercaderías extranjeras con destino a una aduana interior, la autoridad aduanera de la aduana de ingreso por fundadas razones de racionalización de tráfico y del personal aduanero, salud pública, seguridad nacional, de medio ambiente, fiscalización y control aduanero, podrá disponer la verificación física y la valoración de las mercaderías.

Responsabilidad:

1. El beneficiario del régimen de tránsito aduanero, es el responsable por el incumplimiento de las condiciones establecidas, el pago del tributo aduanero y las sanciones pecuniarias eventualmente aplicables.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

2. El transportista y el agente de transporte son solidariamente responsables con el beneficiario del régimen, por las obligaciones previstas en el numeral anterior, desde el libramiento de las mercaderías para el tránsito hasta la conclusión del mismo.

**Inclusión de las mercaderías en el régimen de tránsito aduanero:**

La inclusión de las mercaderías en el régimen de tránsito aduanero suspende automáticamente, hasta la conclusión del tránsito, las obligaciones derivadas de otro régimen aduanero en el que aquélla se encuentre.

**Irregularidades en la operación de tránsito:**

La autoridad aduanera podrá interrumpir la operación de tránsito en casos de denuncias o sospecha de irregularidades, o sospecha de hechos ilícitos, a fin de proceder a la verificación de los precintos, sellos y marcas del vehículo, los envases y la propia mercadería.

**Cancelación del tránsito:**

La aduana de salida comunicará a la Dirección Nacional de Aduanas y a la aduana de entrada, la salida al exterior de las mercaderías en tránsito, a los efectos de la cancelación de la garantía prestada, en la forma establecida en los reglamentos.

**Faltantes o sobrantes de mercaderías en tránsito:**

1. Si resultare diferencia en menos en la cantidad de mercaderías, se presumirá que las mismas han sido introducidas al país para el consumo, debiéndose pagar los gravámenes aplicables, sin perjuicio de las responsabilidades que correspondan por la infracción cometida.

2. Si resultare diferencia en más en la cantidad de mercaderías, se procederá al secuestro de las mercaderías en exceso, sin perjuicio de aplicarse las sanciones que correspondan a la infracción.

**Sanción por el ingreso de mercaderías prohibidas:**

El hecho de que las mercaderías estuvieran sometidas a una restricción o prohibición económica a la importación no será impedimento para la aplicación de las sanciones establecidas en la legislación aduanera.

## **2) Régimen de depósito aduanero**

**Concepto:**

1. El régimen de depósito aduanero permite el ingreso y la permanencia en depósito de mercaderías extranjeras en la importación, y mercaderías nacionales en la exportación, con suspensión total del pago del tributo aduanero, en el plazo y en las condiciones y requisitos establecidos en las normas reglamentarias.

2. Asimismo, la autoridad aduanera autorizará a pedido de la parte interesada, el fraccionamiento de las mercaderías para ulteriores destinaciones aduaneras.

3. Traslado de mercaderías de un depósito a otro. Las mercaderías incluidas en este régimen, podrán ser trasladadas de un depósito a otro bajo control aduanero, conforme a las condiciones y los requisitos establecidos en las normas reglamentarias.

4. Constitución de garantía. Cuando la autoridad aduanera autorice las operaciones previstas en el numeral 3, exigirá al beneficiario del régimen la constitución de garantía.

5. Transferencia. La propiedad de las mercaderías incluidas en el régimen de depósito aduanero puede ser transferida, de conformidad a este Código, a la normativa vigente y a lo establecido en las normas reglamentarias.

**Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01**

**Provincia: Santa Fe**

**Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.**

**Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe**

6. El régimen de depósito aduanero concluirá cuando las mercaderías fueran incluidas en otro régimen aduanero o sean reembarcadas, en los plazos y condiciones establecidas en este

Código y las normas reglamentarias.

7. Situación de abandono. Las mercaderías en régimen de depósito aduanero, serán consideradas en situación de abandono por el solo transcurso del término cuando vencido el plazo de permanencia, no haya sido solicitada su reexportación o inclusión en otro régimen aduanero.

Operaciones admitidas:

1. En la modalidad de depósito de almacenamiento, las mercaderías pueden permanecer almacenadas bajo control aduanero para ser sometida a otro régimen aduanero autorizado, dentro del plazo fijado al efecto.

2. En esta modalidad las mercaderías solamente pueden ser objeto de manipulaciones destinadas a asegurar su reconocimiento o verificación, su conservación, fraccionamiento en lotes o volúmenes y cualquier otra que no altere su valor ni modifique su naturaleza o estado.

3. En la modalidad de depósito comercial, las mercaderías pueden ser objeto de operaciones destinadas a facilitar su comercialización, tales como mejorar su presentación, preparar su distribución o venta, sin modificar su naturaleza o estado.

4. En el depósito industrial, las mercaderías pueden ser objeto de operaciones de perfeccionamiento destinadas a modificar su naturaleza o estado, incluyendo la industrialización de materias primas, productos semielaborados, ensambles, montaje, reparación y cualquier otra operación de transformación.

5. En el régimen de depósito industrial, serán de aplicación supletoria, en cuanto fueren compatibles, las normas referidas a la admisión temporaria para perfeccionamiento activo.

### **3) Admisión temporaria:**

Concepto:

El régimen aduanero de admisión temporaria permite la permanencia de mercadería extranjera en el territorio aduanero para fines determinados, con suspensión total o parcial del pago del tributo aduanero, debiendo la misma ser reexportada en el plazo fijado sin sufrir modificaciones.

Determinación del monto del tributo:

La determinación del monto del tributo exigible en la admisión temporaria con suspensión parcial o total del pago del tributo aduanero, será realizada por la autoridad aduanera, de acuerdo con lo establecido en este Código y en las normas reglamentarias.

Tributo aplicable a la importación definitiva:

1. En la importación definitiva de mercaderías incluidas en el régimen de admisión temporaria para ser reexportada en el mismo estado, serán exigibles los tributos que correspondan, de acuerdo a las normas vigentes a la fecha del registro de la declaración aduanera para el nuevo régimen.

2. En caso de suspensión parcial del pago de tributos aduaneros, será exigida la diferencia entre el monto pagado en el régimen de admisión temporaria y lo debido por la importación definitiva.

Garantía:

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

1. En caso de autorizarse la admisión temporaria, deberá otorgarse una garantía a favor de la Aduana, tendiente a asegurar el fiel cumplimiento de las obligaciones que el régimen impone.
2. No están obligadas a otorgar garantía, las entidades de derecho público.

**Identidad de las mercaderías:**

1. La autoridad aduanera comprobará que las mercaderías que se reexportaren, son las mismas que han sido introducidas bajo el régimen de admisión temporaria.
2. En cualquier momento, durante la permanencia de las mercaderías bajo el régimen de admisión temporaria, la autoridad aduanera tiene facultades y potestad para inspeccionar los locales en los cuales éstas se encuentren y tomar cuenta de las existencias, así como proceder a la verificación de las mismas.

**Deterioro, destrucción o pérdida:**

1. Si durante la permanencia de las mercaderías bajo el régimen de admisión temporaria sucediese algún caso fortuito o de fuerza mayor que deteriore, destruya o implique la pérdida de las mercaderías, el importador temporario o quien tuviera la disponibilidad jurídica de las mercaderías deberá comunicar el hecho de inmediato a la autoridad aduanera, a fin de que ésta realice las comprobaciones pertinentes.
2. Siempre que el caso fortuito o de fuerza mayor ocurrido durante la permanencia de las mercaderías bajo el régimen de admisión temporaria, hubiera sido debidamente justificado ante la autoridad aduanera, las mercaderías:
  - a) que resulten deterioradas o destruidas, así como los desechos o residuos de la misma, según el caso, serán consideradas, a los fines de la aplicación de los tributos que graven la importación para consumo, en el estado en que ella se encontrara luego del siniestro.
  - b) que resulten irremediablemente perdidas, no se hallarán sujetas a los tributos que graven los regímenes aduaneros definitivos que les correspondieran.

**Transferencia:**

Cuando el importador temporario se encuentre imposibilitado de cumplir con la obligación de reexportar las mercaderías, la autoridad aduanera, a solicitud del beneficiario, autorizará la transferencia de la propiedad de las mercaderías.

**Dispensa de la obligación de reexportar:**

1. Siempre que el interesado lo solicite con una antelación mínima de veinte días hábiles al vencimiento del plazo de permanencia de las mercaderías bajo el régimen de admisión temporaria o dentro de los diez días hábiles, contados desde la notificación de la denegatoria de la prórroga, en su caso, la obligación de reexportar podrá dispensarse cuando las mercaderías sometidas al régimen de admisión temporaria:
  - a) fueren abandonadas a favor del fisco.
  - b) destruidas.
  - c) tratadas de tal manera que se las prive de valor comercial.
2. Estas operaciones deberán efectuarse bajo supervisión y control aduanero, labrándose acta en la que conste la conformidad de quien tuviere la disponibilidad jurídica de las mercaderías, la descripción de la operación realizada y el destino final de los desechos.
3. Todos los gastos que se originen como consecuencia del abandono, destrucción o inutilización de las mercaderías, serán a cargo del interesado.

**Incumplimiento de las obligaciones:**

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

1. Las mercaderías sometidas al régimen de admisión temporaria se considerarán importadas para consumo, devengándose los tributos correspondientes cuando se incumpla con cualquiera de las obligaciones impuestas como condición del otorgamiento del régimen.
2. Lo expresado es sin perjuicio de la aplicación de las sanciones a que hubiera lugar.

Conclusión del régimen:

1. El régimen de admisión temporaria concluirá con la reexportación de las mercaderías dentro del plazo establecido o ser admitida su inclusión en otro régimen aduanero en las condiciones que establezcan este Código y las normas reglamentarias.
2. Los plazos, condiciones, modalidades y requisitos para la utilización de este régimen serán establecidos en las normas reglamentarias.
3. La autoridad aduanera con causas justificadas y excepcionalmente podrá prorrogar el plazo de permanencia de las mercaderías sujetas a este régimen.

#### **4) De los contenedores:**

Concepto:

1. Se considera contenedor todo recipiente que haya sido especialmente construido para facilitar el traslado de mercaderías en todo tipo de transporte; que tenga suficiente fortaleza para resistir su empleo reiterado; llenado y vaciado con facilidad y seguridad; que esté provisto de dispositivos que garanticen su inviolabilidad durante el transporte y almacenamiento, y que sean identificables mediante marcas y números grabados en forma indeleble y fácilmente visibles.
2. El plazo, las condiciones, modalidades y requisitos para su utilización serán establecidos en las normas reglamentarias.

Tratamientos y procedimientos para contenedores:

1. Los contenedores o unidades de carga provenientes de terceros países que con el objeto de transportar mercadería arribe al territorio aduanero y con esa finalidad deban permanecer en forma transitoria en el mismo sin modificar su estado, quedan sometidos al régimen de admisión temporaria sin necesidad de solicitud ni otorgamiento de garantía, siempre que se hallen incluidos en la Declaración de Llegada o Manifiesto de Carga, o documento equivalente, según el caso.
2. En el Manifiesto de Carga deberán constar las marcas, los números y demás datos de identificación de los contenedores.
3. Se beneficiarán de este tratamiento especial de admisión temporaria los contenedores o unidades de carga cargados o no de mercaderías así como los accesorios y equipos de contenedores importados temporalmente conjuntamente con el contenedor; estos accesorios y equipos podrán ser reexportados independientemente del contenedor; y las piezas sueltas importadas para la reparación de contenedores ingresados temporalmente, conjuntamente con el contenedor; estos accesorios y equipos y las piezas sueltas para la reparación de los mismos.
4. El plazo de permanencia en el territorio aduanero será de doce (12) meses contado desde la fecha de la declaración de llegada.
5. Vencido el plazo sin que se realice la reexportación o el Despacho de importación para consumo, se deberá abonar los tributos que gravan la importación, siendo responsable el operador de contenedores, el transportista o el Agente de Transporte que lo introdujo, sin perjuicio de las sanciones a que hubiere lugar,
6. Los contenedores no reexportados en el plazo establecido, serán considerados en abandono.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

7. Los contenedores con mercaderías que deben ser descargadas en las bodegas del importador, con retorno inmediato al recinto portuario o lugar de almacenamiento, saldrán del mismo bajo responsabilidad del Agente de Transporte y del Despachante de Aduana. Si salen del recinto portuario o lugar de almacenamiento para cargar mercaderías de exportación, saldrán bajo responsabilidad del Despachante de Aduana.

8. El retiro de contenedores de Zona Primaria, deberá realizarse por escrito ante la Administración de Aduana correspondiente, que previo trámites de rigor y en caso de corresponder autorizará lo solicitado.

Obligaciones del operador de contenedores:

Los Operadores de Contenedores o unidades de carga deberán estar inscriptos como Agentes de Transporte.

Aplicación supletoria:

Para las transferencias de contenedores importados temporalmente se aplicarán las normas del régimen de Admisión temporaria de mercaderías a reexportar en el mismo estado.

#### **5) *Del drawback:***

Concepto:

1. El drawback es el tratamiento aduanero que permite con motivo de la exportación de las mercaderías, obtener la restitución total o parcial del tributo aduanero a la importación pagado por esa mercadería o por los productos contenidos en la misma o consumidos durante su producción.

2. Las formalidades y los requisitos para la utilización de este tratamiento aduanero serán establecidos en las normas reglamentarias.

Régimen de Drawback:

El Poder Ejecutivo determinará las mercaderías susceptibles de acogerse al régimen aduanero de Drawback.

#### **6) *Régimen de admisión temporaria para perfeccionamiento activo***

Concepto:

1. El régimen aduanero de admisión temporaria para perfeccionamiento activo permite el ingreso de mercaderías extranjeras al territorio aduanero, con suspensión total o parcial del pago del tributo aduanero, para ser sometida a perfeccionamiento y posterior reexportación en la forma de producto resultante.

2. Se entiende por perfeccionamiento activo:

a) la transformación.

b) la elaboración, incluido su montaje, ensamblaje y adaptación a otra mercadería.

c) la reparación, la restauración y el acabado.

d) la utilización de las mercaderías importadas para el acondicionamiento, envase, o embalaje del producto resultante, siempre que se exporten con este último.

3. Se entiende por producto resultante aquel obtenido de las operaciones de perfeccionamiento activo.

Mercaderías susceptibles:

Las mercaderías susceptibles de ser sometidas al régimen de admisión temporaria para perfeccionamiento activo, serán establecidas en las normas reglamentarias.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Mercaderías que no se incorporan al producto resultante:

El régimen de perfeccionamiento activo permite la utilización de mercaderías que no se incorporan en el producto resultante, pero que permita o facilite su obtención aunque desaparezca total o parcialmente durante la operación de perfeccionamiento, así como aquella, que en virtud de prácticas comerciales habituales, sea exportada con el producto resultante.

Mercaderías previamente importadas a consumo:

1. La autoridad aduanera puede autorizar la utilización de mercaderías previamente importadas en carácter definitivo, en la operación de perfeccionamiento activo para obtener el producto resultante.

2. Las mercaderías a que se refiere el numeral precedente utilizadas en la operación de perfeccionamiento activo, pueden ser repuestas mediante la importación de otra idéntica y equivalente, de igual naturaleza, especie, calidad y cantidad, por el beneficiario del régimen, con exoneración total o parcial del pago del tributo aduanero.

Autorizados a utilizar el régimen:

1. El régimen de admisión temporaria para perfeccionamiento activo solamente será concedido a persona establecida en el territorio aduanero, sin perjuicio del cumplimiento de otros requisitos establecidos en las normas reglamentarias.

2. La autoridad aduanera autorizará la utilización del régimen de admisión temporaria para perfeccionamiento activo, de conformidad a las normas reglamentarias.

Artículo 183.- Plazo y condiciones. La autoridad aduanera fijará el plazo y condiciones para la utilización del régimen de admisión temporaria para perfeccionamiento activo, de conformidad a lo dispuesto en este Código y las normas reglamentarias.

Coeficiente de rendimiento:

La autoridad aduanera fijará el coeficiente de rendimiento de la operación de perfeccionamiento activo, de acuerdo a los requisitos establecidos en las normas reglamentarias.

Exportación temporal para someterla a perfeccionamiento:

La totalidad o parte resultante de las mercaderías incluidas en este régimen, pueden ser exportadas temporalmente para someterlas a operaciones de perfeccionamiento complementarias fuera del territorio aduanero, con la autorización de la autoridad aduanera y en las condiciones dispuestas para el régimen de exportación temporaria para perfeccionamiento pasivo.

Aplicación supletoria:

Serán aplicables supletoriamente a este régimen las normas del régimen de admisión temporaria de mercaderías para ser reexportadas en el mismo estado referidas a:

a) la garantía.

b) la prórroga de los plazos.

c) el deterioro, destrucción o pérdida de las mercaderías introducidas bajo el régimen y tratamiento aduanero de la misma y de los desechos o residuos resultantes de la destrucción o deterioro.

d) el momento en que se determinan los elementos necesarios para la aplicación de los tributos.

e) el cumplimiento de la admisión temporaria mediante la reexportación de las mercaderías sometidas al régimen.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Página 781 de 848

- f) el cumplimiento del régimen mediante la inclusión de las mercaderías en los regímenes de depósito aduanero de exportación o de tránsito aduanero mediante la remisión de la misma a una área franca.
- g) la dispensa de la obligación de reexportar si mediara abandono, destrucción o inutilización de las mercaderías.
- h) el incumplimiento de las obligaciones propias del régimen de admisión temporaria.
- i) la reexportación de las mercaderías cuyos plazos de permanencia hubieran vencido.

**Medidas de control:**

1. La autoridad aduanera adoptará las medidas tendientes a asegurar el cumplimiento de las finalidades que motivaron el otorgamiento del régimen, las que pueden efectuarse con anterioridad al libramiento, durante el transcurso de las operaciones de perfeccionamiento activo o también en el momento de autorizarse la exportación del producto resultante.
2. Con ese fin la autoridad aduanera, tiene facultades para inspeccionar los locales en los cuales se encuentren las mercaderías importadas, ya sea en el estado en que ingresó o luego de iniciados los trabajos de perfeccionamiento, así como también los libros y registros relativos a la misma. A estos efectos, dichos locales serán considerados zona primaria aduanera.
3. El importador temporario deberá llevar registros contables informatizados que permitan controlar, en forma inmediata y con la mayor actualidad posible, los ingresos y los egresos de las mercaderías sometidas al régimen.
4. El importador temporario deberá presentar periódicamente una información basada en los registros antes mencionados, del cual surja el estado de cumplimiento de las tareas de perfeccionamiento y las fechas de ingreso y de egreso de las mercaderías sometidas al régimen. La autoridad aduanera indicará los períodos dentro de los cuales deberán efectuarse dichas presentaciones.

**Posibilidad de transferir las mercaderías:**

1. El importador temporario requerirá autorización previa de la autoridad aduanera para transferir la propiedad, posesión, tenencia o uso de las mercaderías sometidas al régimen de admisión temporaria para perfeccionamiento activo, siempre que ello fuera necesario para poder cumplir con los fines comprometidos o se requiera la aplicación de procedimientos distintos de aquellos que se cumplen en su propio establecimiento.
2. El cesionario será solidariamente responsable con el importador temporario por el cumplimiento de las obligaciones emergentes del régimen, no pudiendo aducir desconocimiento de la situación jurídica que revisten las mercaderías desde el punto de vista aduanero, sin perjuicio de la posible acción de regreso que le corresponde contra su cedente.
3. La transferencia no liberará al cedente de su obligación de exportar el producto resultante en las condiciones y plazos establecidos. La reexportación que hiciera el cesionario será, en tal caso, por cuenta y por orden del importador temporario cedente.

**Incumplimiento del régimen:**

Si al efectuarse la exportación de las mercaderías importadas bajo el régimen de admisión temporaria para perfeccionamiento activo, no se hubiera cumplido con las operaciones de perfeccionamiento que dieron motivo al régimen:

- a) será de aplicación una sanción equivalente de cuarenta a noventa salarios mínimos mensuales para actividades diversas no especificadas en la República.
- b) la sanción indicada en el inciso a) será aplicable asimismo en los casos en que las mercaderías hubieran sido parcialmente perfeccionadas.

**Conclusión del régimen:**

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

1. El régimen de admisión temporaria para perfeccionamiento activo concluirá con la reexportación de las mercaderías bajo la forma de producto resultante así como de los desperdicios o residuos derivados de la operación de perfeccionamiento o con la inclusión de éstos en otro régimen aduanero admitido para los mismos, en las condiciones previstas en las normas reglamentarias.
2. La autoridad aduanera puede autorizar la importación definitiva o la inclusión en otro régimen aduanero de las mercaderías que no hayan sido sometidas a perfeccionamiento o al producto resultante, así como de los desperdicios o residuos.
3. La autoridad aduanera puede autorizar la destrucción de los desperdicios o residuos sin valor comercial, a cargo del beneficiario.
4. Los desperdicios o residuos que tuvieren valor comercial, resultantes de las tareas de perfeccionamiento activo y que no fueran reexportados, estarán sujetos al pago de tributos que gravan la importación para consumo.

#### 7) ***Reexportación:***

Concepto:

1. La reexportación es el tratamiento que permite la salida sin sujeción a las restricciones o prohibiciones económicas de las mercaderías extranjeras ingresadas al territorio aduanero que se encuentre:
  - a) sometida al régimen suspensivo de admisión temporaria.
  - b) sometida al régimen suspensivo de admisión temporaria para perfeccionamiento activo.
2. La reexportación podrá ser utilizada, siempre que:
  - a) la solicitud se efectúe por quien tenga la disponibilidad de las mercaderías, el beneficiario del régimen suspensivo o el cesionario de sus derechos y obligaciones.
  - b) la autoridad aduanera compruebe satisfactoriamente que las mercaderías que se reexportan son las mismas que han sido importadas bajo el régimen suspensivo.
  - c) la autoridad aduanera compruebe que se ha cumplido con las obligaciones que condicionaba el régimen al cual estaban sometidas las mercaderías.

#### 8) ***Régimen de exportación temporaria para perfeccionamiento pasivo***

Concepto:

El régimen aduanero de exportación temporaria para perfeccionamiento pasivo permite la salida de mercaderías en libre circulación del territorio aduanero por un plazo determinado, con suspensión del pago del tributo aduanero, para fines de perfeccionamiento y posterior reimportación, bajo la forma de producto resultante y sujeto al pago del tributo aduanero a la importación sobre el valor agregado.

Excepciones del régimen:

El régimen de exportación temporaria para perfeccionamiento pasivo no será concedido a las mercaderías que hayan sido incluidas en el régimen de importación definitiva con exención o liberación del tributo aduanero vinculado a su utilización con fines específicos, mientras ésta continúe sujeta a las condiciones fijadas para la concesión de esa exención o reducción.

Inclusión en el régimen:

Las mercaderías susceptibles de ser sometidas al régimen de exportación temporaria para perfeccionamiento pasivo, serán establecidas en las normas reglamentarias.

Beneficiario del régimen:

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

El régimen de exportación temporaria para perfeccionamiento pasivo, solamente será concedido a persona establecida en el territorio aduanero.

Plazo, requisitos y condiciones:

La autoridad aduanera fijará el plazo, sus prórrogas con causas justificadas, requisitos y condiciones para la utilización del régimen de exportación temporaria para perfeccionamiento pasivo, de conformidad a lo dispuesto en las normas reglamentarias.

Exención del pago de tributo:

1. Cuando la operación de perfeccionamiento pasivo tenga por finalidad la reparación de mercaderías importadas en carácter definitivo, las mercaderías empleadas quedarán exentas.
2. Del pago de tributo aduanero en el momento de su reimportación, si se demuestra que la reparación ha sido realizada en forma gratuita en razón de una obligación contractual de garantía y de conformidad a los plazos y requisitos establecidos en las normas reglamentarias.
3. Lo dispuesto en el numeral anterior no será de aplicación cuando el estado defectuoso de las mercaderías haya sido tenido en consideración en el momento de su importación definitiva.

Aplicación supletoria de las normas del régimen de exportación temporaria:

Serán aplicables supletoriamente a este régimen, las normas del régimen de exportación temporaria de mercaderías para ser reexportadas en el mismo estado, referidas a:

- a) la garantía.
- b) la prórroga de los plazos.
- c) el deterioro, destrucción o pérdida de las mercaderías introducidas bajo el régimen y tratamiento aduanero de las mismas y de los desechos o residuos resultantes de la destrucción o deterioro.
- d) la transferencia de las mercaderías sometidas al régimen.
- e) el momento en que se determinan los elementos necesarios para la aplicación de los tributos y las restricciones económicas.
- f) el cumplimiento de la exportación temporaria mediante la reimportación de las mercaderías sometidas al régimen.
- g) el cumplimiento del régimen mediante la inclusión de las mercaderías en el régimen de depósito temporario.
- h) el incumplimiento de las obligaciones propias del régimen de exportación temporaria.
- i) la reimportación de las mercaderías cuyo plazo de permanencia hubiera vencido.

Medidas de control:

1. La autoridad aduanera adoptará las medidas tendientes a asegurar el cumplimiento de las finalidades que motivaron el otorgamiento del régimen.
2. La autoridad aduanera se cerciorará de que los productos resultantes se han fabricado a partir de mercaderías temporariamente exportadas, recurriendo, según el caso:
  - a) a la indicación de las señales o marcas propias de las mercaderías.
  - b) a la colocación de marcas, sellos o precintos.
  - c) a la toma de muestras, ilustraciones o descripciones técnicas.
  - d) a la realización de análisis de las mercaderías.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

e) al examen de los justificantes relativos a la operación, tales como contratos, correspondencias o facturas que demuestren sin ambigüedades que los productos resultantes deben fabricarse a partir de las mercaderías de exportación temporaria.

3. Cuando se solicite la aplicación del régimen para efectuar la reparación de mercaderías incluidas su restauración y puesta a punto, la autoridad aduanera se cerciorará de que las mercaderías de exportación temporaria puedan ser reparadas en el país. Si la autoridad aduanera considera que se reúne esta condición, denegará la autorización.

**Incumplimiento del régimen:**

En caso de que las mercaderías salidas al amparo de este régimen y no retornen dentro del plazo establecido, la beneficiaria deberá comunicar el hecho a la autoridad aduanera y cancelar ante la aduana de salida el despacho de exportación definitivo. Si no lo hiciere, la autoridad aduanera cancelará de oficio el régimen autorizado y aplicará una multa del 1% (uno por ciento) sobre el valor FOB de las mercaderías no retornadas.

**Momento de vigencia de tributos aplicables a la importación:**

Los elementos necesarios para el cálculo de los tributos que gravan la importación para consumo, serán los vigentes al momento del registro de esta última.

**Conclusión del régimen:**

El régimen de exportación temporaria para perfeccionamiento pasivo concluirá con la reimportación de los productos resultantes o su inclusión en otro régimen aduanero, en las condiciones previstas en este Código y las normas reglamentarias.

**Plazos de permanencia de la mercadería sometida al régimen de Exportación Temporaria para Perfeccionamiento Pasivo:**

El plazo, no podrá exceder de un (1) año contado desde la fecha de libramiento de la mercadería exportada bajo este régimen, pudiendo prorrogarse por el mismo plazo con causas justificadas.

### **9) *Régimen de transformación bajo control aduanero***

**Concepto:**

El régimen de transformación bajo control aduanero permite el ingreso de mercaderías extranjeras al territorio aduanero para someterlas a operaciones que modifiquen su especie o estado, con suspensión total del pago del tributo aduanero, y la posterior importación definitiva de los productos transformados.

**Beneficiarios:**

El régimen de transformación bajo control aduanero solamente será concedido a personas establecidas en el territorio aduanero y cuando:

- a) sea posible identificar en los productos transformados, las mercaderías extranjeras.
- b) la especie o estado de las mercaderías extranjeras no pueda, después de la transformación, ser restablecida económicamente.
- c) la utilización del régimen no permita desvíos de los objetivos de las normas de origen, de restricciones económicas y de las demás condiciones establecidas por los organismos competentes.
- d) las normas reglamentarias fijarán los casos y condiciones para la utilización de este régimen.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

**Aplicación supletoria:**

Con respecto al lugar en el cual se desarrollen las operaciones de transformación, se aplicarán supletoriamente las normas previstas para el depósito aduanero.

Serán aplicables igualmente a este régimen, las normas del régimen de admisión temporaria referidas a:

- a) la garantía.
- b) la prórroga del plazo.
- c) el deterioro, destrucción o pérdida producidos bajo el régimen y tratamiento aduanero de los mismos y de los desechos o residuos resultantes de la destrucción o deterioro.
- d) el momento en que se determinan los elementos necesarios para la aplicación de los tributos y las restricciones económicas.
- e) la dispensa del cumplimiento del régimen si mediara abandono, destrucción o inutilización de las mercaderías.

Serán aplicables supletoriamente a este régimen, las normas de admisión temporaria para perfeccionamiento activo, referidas a:

- a) quienes están autorizados a utilizar el régimen.
- b) la solicitud de otorgamiento del régimen y acto por el cual éste se concede.
- c) los plazos y prórrogas de permanencia de las mercaderías sometidas al régimen.
- d) las medidas de control para asegurar el cumplimiento de las finalidades del régimen ante la pérdida de identidad.
- e) los sistemas de compensación por el equivalente de mercaderías fungibles.
- f) las tolerancias para mermas y roturas.

**Titular del depósito:**

El titular del lugar en el cual se efectuarán las operaciones de transformación, podrá ser una persona distinta del importador que hubiera solicitado el régimen de transformación bajo control aduanero, y deberá cumplir con los recaudos exigidos en las normas reglamentarias.

**Exportación de las mercaderías:**

Con independencia de que se hubiera cumplido o no con las operaciones de transformación que dieron motivo al régimen, si las mercaderías sometidas al régimen de transformación bajo control aduanero, se exportaran:

- a) se aplicarán los tributos que gravan el despacho de importación para consumo que se hallaban en suspenso.
- b) se aplicarán las sanciones correspondientes a la falta aduanera.
- c) no obstante, salvo los supuestos de caso fortuito o fuerza mayor sucedidos durante la vigencia del régimen y que hubieran sido debidamente acreditados ante la autoridad aduanera, a los fines de determinar la clasificación y valoración de las mercaderías, se tomarán en cuenta la naturaleza, especie, calidad y estado que presentaban las mercaderías en el momento del registro de la solicitud de transformación bajo control aduanero.

**Importación de las mercaderías sin haberse realizado la transformación:**

1. Si el interesado solicita el despacho para consumo de las mercaderías sometidas al régimen de transformación bajo control aduanero sin que se hubieran completado las operaciones comprendidas, se aplicarán los tributos aduaneros correspondientes.

2. No obstante, salvo los supuestos de caso fortuito o fuerza mayor sucedidos durante la vigencia del régimen y que hubieran sido debidamente acreditados ante la autoridad aduanera, a los fines de determinar la clasificación y valoración de las mercaderías, se tomarán en cuenta la naturaleza, especie, calidad y estado que presentaban las

**Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01**

**Provincia: Santa Fe**

**Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.**

**Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe**

**Página 786 de 848**

mercaderías en el momento del registro de la solicitud de transformación bajo control aduanero.

**Retardo en la presentación de declaración:**

En caso de retardo, en la presentación de la solicitud de despacho para consumo de los productos transformados, se aplicará en forma automática una multa de 2% (dos por ciento) mensual sobre el valor en aduana de las mercaderías.

**Vencimiento del plazo:**

Vencido el plazo acordado y su prórroga, sin haberse realizado la transformación, las mercaderías serán consideradas en abandono.

**Responsabilidad solidaria:**

El usuario del régimen y el depositario de las mercaderías serán solidariamente responsables de los tributos y multas que resulten de las diferencias constatadas.

**Plazo para realizar la importación definitiva:**

La autoridad aduanera establecerá el plazo de doce meses prorrogables, con causas justificadas, para la importación definitiva de los productos transformados.

**Fijación de coeficientes de rendimiento:**

La autoridad aduanera fijará el coeficiente de rendimiento de la operación de transformación o la forma y condiciones en que el mismo será determinado, de conformidad a lo establecido en las normas reglamentarias.

**Conclusión del régimen.** El régimen de transformación bajo control aduanero concluirá con la importación definitiva de los productos transformados, y la de sus desperdicios o residuos.

## **10) Otros regímenes aduaneros especiales**

**Otros regímenes aduaneros especiales:**

El Poder Ejecutivo podrá establecer otros regímenes aduaneros especiales que tengan por finalidad favorecer las operaciones comerciales o industriales consideradas beneficiosas para la economía nacional.

### **a) Régimen de exportación temporaria**

**Concepto:**

La destinación suspensiva de Exportación Temporaria es aquella en virtud de la cual la mercadería puede salir del territorio aduanero y permanecer fuera del mismo con una finalidad y por un plazo determinado, debiendo ser reimportada sin sufrir modificaciones salvo la depreciación normal por su uso.

**Mercaderías a ser sometidas a este régimen:**

1. Podrán ser sometidas al régimen de Exportación Temporaria las siguientes mercaderías en libre circulación a ser reimportadas en el mismo estado:

- a) Los medios de transporte comercial, es decir, buques, aeronaves, ferrocarril, camiones u otros vehículos destinados al transporte de mercaderías en el tráfico internacional;
- b) Los contenedores y paletas;
- c) Los recipientes, envases y embalajes necesarios para el transporte de mercaderías;
- d) Los medios de transporte militar, de seguridad o policía que no sean destinados al tráfico comercial, los cuales podrán realizar operaciones aduaneras de carga, descarga y transbordo, referentes a pertrechos de guerra, suministros, y provisiones

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

de a bordo siempre que dichas operaciones fueran acordes con el carácter de servicio de poder público a que se hallara afectados;

- e) Las mercaderías destinadas a ser presentadas o utilizadas en una exposición, feria, congreso, competencia deportiva o manifestación similar;
  - f) El material profesional que fuese extraído por el propietario para su utilización durante su permanencia en el exterior como turista;
  - g) El material científico y pedagógico siempre que fuera extraído para ser utilizado sin fines comerciales o industriales y en cantidades razonables de acuerdo a la finalidad de su exportación, debiendo ser susceptible de identificación al momento de su reimportación;
  - h) Los efectos egresados por el viajero o turista, tales como aeronaves, embarcaciones deportivas, automóviles, motocicletas, bicicletas u otros que fueren exportados para ser utilizados durante su estadía fuera del territorio aduanero;
  - i) Los vestuarios, decoraciones, máquinas, aparatos, útiles, instrumentos musicales, vehículos y animales para espectáculos teatrales, circenses y otros de entretenimiento público;
  - j) las muestras comerciales, fotográficas, grabados y filmes que tuvieren por finalidad publicitar un Artículo determinado con el fin de gestionar pedidos de mercaderías, debiendo ser extraídas en cantidades razonables de acuerdo a la finalidad de su exportación, ser identificadas al momento de su reimportación y que se apliquen solo para las necesidades de demostración;
  - k) El material de propaganda turística;
  - l) animales, para apacentamiento y reproducción, de carga, de tiro y sus aparejos.
  - m) Aparatos para uso industrial o de transporte para experimentación, ensayo o Adiestramiento;
  - n) Soportes de información destinados al tratamiento automático de datos;
  - ñ) Los aparatos, partes y piezas enviados por el proveedor o reparador de un medio de producción o bien de capital, en sustitución de otros incorporados al bien oportunamente exportado; y
  - o) La mercadería que se exportara bajo el régimen de Envío de Asistencia y salvamento y se canalizará a través de esta destinación aduanera.
2. La Dirección Nacional de Aduanas está facultada a incluir otras mercaderías en el Régimen de Exportación Temporal.

Forma y requisitos de la Declaración Aduanera en Detalle:

1. La Declaración Aduanera en Detalle de Exportación Temporal se registrará por lo dispuesto en el Código Aduanero y el presente reglamento.
2. En la solicitud el declarante deberá indicar quien va a ser el tenedor de la mercadería durante su permanencia fuera del territorio aduanero, el empleo que se dará a la mercadería y el lugar en que se encontrara la misma
3. No se exigirá la formalización de la declaración de Exportación Temporal:
  - a). De equipajes acompañados o no acompañados; y
  - b). De vehículos de uso privado.

Plazos de permanencia de la mercadería sometida al Régimen de Exportación Temporal:

1. Al autorizar el Régimen de Exportación Temporal, la Autoridad Aduanera establecerá el plazo de permanencia de la mercadería fuera del territorio aduanero, el que será computado desde la fecha de su libramiento.
2. El plazo de permanencia de la mercadería fuera del territorio aduanero será de doce (12) meses.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

3. Ante el pedido fundado del interesado, efectuado antes de la finalización del plazo originario, la Autoridad Aduanera podrá prorrogar el plazo de permanencia por un período igual.

4. No obstante en casos especiales en que existan motivos fundados, la prórroga podrá ser otorgada por un plazo superior al originario del mismo, la que evaluará el pedido, y si fuere razonable conceder la prórroga por una sola vez, por un plazo de cinco (5) años.

La Dirección Nacional de Aduanas dictará normas complementarias para los plazos de casos especiales.

Medidas tendientes a asegurar la identidad entre la mercadería exportada y la que se reimporta:

La Dirección Nacional de Aduanas adoptará las medidas tendientes a comprobar que la mercadería que se reimporte es la misma que ha sido exportada temporariamente.

Deterioro, destrucción o pérdida irremediable de la mercadería durante su permanencia bajo el régimen de exportación temporaria:

1. Si durante la permanencia de la mercadería bajo el Régimen de Exportación Temporaria suceda algún caso fortuito o fuerza mayor que deteriore, destruya o implique la pérdida de la mercadería, el exportador temporario deberá comunicar el hecho de inmediato a la Autoridad Aduanera informando la fecha, la causa, y acompañando todos los elementos necesarios para acreditar las características del suceso.

2. Siempre que el caso fortuito o fuerza mayor ocurrido durante la permanencia de la mercadería bajo el Régimen de Exportación Temporaria, hubiera sido debidamente justificado ante la Autoridad Aduanera, la mercadería:

a) Que resulte deteriorada o destruida, así como los desechos o residuos de la misma, según el caso, serán considerados, a los fines de la aplicación de los tributos que graven la exportación para consumo, en el estado en que ella se encuentre luego del siniestro;

b) Que resulte irremediablemente perdida, no estará sujeta a los tributos que grava la importación a consumo.

Transferencia de la mercadería sometida al Régimen de Exportación Temporaria:

1. El Exportador Temporario deberá informar previamente a la Autoridad Aduanera sobre la transferencia que el mismo realice de la propiedad o posesión de la mercadería sometida al Régimen de Exportación Temporaria.

2. Dicha transferencia no lo eximirá de las responsabilidades por el cumplimiento de las obligaciones emergentes del régimen siendo responsable solidariamente con el cesionario por el cumplimiento de los deberes emergentes del régimen.

Exportación definitiva previa a la finalización del plazo de permanencia:

1. Siempre que el interesado lo solicite antes del vencimiento del plazo, la Autoridad Aduanera podrá disponer que la mercadería sea sometida al Régimen de Exportación Definitiva, aplicándose el trámite propio de ese régimen.

2. En tal caso los elementos necesarios para determinar los tributos aplicables serán los vigentes del momento del registro de la declaración de Exportación Definitiva.

Cumplimiento de la Exportación Temporaria mediante la reimportación de la mercadería sometida al régimen:

1. La conclusión del Régimen de Exportación Temporaria se producirá mediante la reimportación de la mercadería dentro del plazo de vigencia del régimen.

2. La reimportación podrá efectuarse por una Aduana diferente de la que intervino al producirse la exportación. No obstante, la Aduana interviniente deberá contar con la

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

constancia de la declaración de Exportación Temporal a fin de proceder a constatar la identidad de la mercadería que se reimporta y dejar constancia de ello, registrando la cancelación del régimen.

Otras formas del cumplimiento de la obligación de reimportar:

Se considerará cumplida la obligación de reimportación si, con anterioridad al vencimiento del plazo de permanencia acordado:

- a) se ingresa la mercadería arribada al territorio aduanero en condiciones de Depósito Temporal de Importación;
- b) Cuando es embarcada la mercadería en un medio de transporte, con destino a un territorio aduanero, y se concreta la reimportación dentro de los 60 (sesenta) días después de realizado el embarque, siempre que la demora en el arribo sea satisfactoriamente justificada.

### **11) Tratamientos con franquicias de arancel aduanero y de formalidades**

Concepto:

Requisitos. Los tratamientos aduaneros especiales permiten la aplicación de procedimientos simplificados, en razón de la calidad del importador o exportador, del valor, de la naturaleza, forma de envío o destino de las mercaderías, que pueden incluir, forma de tributación, exención total o parcial del tributo aduanero y dispensa del cumplimiento de algunas exigencias documentarias.

Plazos, requisitos y condiciones:

1. Las condiciones, plazos y requisitos para la aplicación de regímenes aduaneros especiales, así como el control y la fiscalización aduanera de las mercaderías objeto de estos regímenes, serán establecidos en las normas reglamentarias.
2. Las mercaderías que no cumplan con los requisitos para su inclusión en el régimen especial solicitado quedarán sujetas a las normas del régimen general que les sean aplicables.

### **12) Muestra**

Concepto:

1. Se considera muestra todo artículo, pieza, parte, pedazo o porción pequeña de alguna cosa que sea representativa de una mercadería determinada y cuya condición se quiera dar a conocer mediante demostración o análisis.
2. La muestra puede ser sin valor comercial cuando carece del mismo debido a la cantidad, peso, volumen u otras condiciones de presentación o cuando es inutilizada por la autoridad aduanera y queda inhabilitada para su comercialización. Estas mercaderías estarán exoneradas del pago del tributo aduanero.
3. Con valor comercial, cuando no cumpla las condiciones precedentes y por lo tanto, está sujeta al pago de gravámenes a la importación o exportación.

### **13) Sustitución de mercaderías**

Concepto:

1. La autoridad aduanera autorizará, libre de tributo aduanero, que las mercaderías importadas o exportadas puedan ser sustituidas por otra de la misma clasificación arancelaria, calidad comercial, valor y característica técnica, cuando las mercaderías sustitutas sean enviadas gratuitamente como consecuencia de una obligación contractual o legal de garantía.
2. En el caso de importación, las mercaderías sustituidas podrán ser devueltas a origen, destruidas bajo control aduanero o atribuírseles un nuevo destino aduanero.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

3. Cuando se trate de exportación, las mercaderías sustituidas podrán ingresar al territorio aduanero libre del pago de tributo aduanero.

4. Las formas, plazos y condiciones de aplicación de este Artículo serán establecidos en las normas reglamentarias.

A los efectos de la sustitución de mercaderías se otorgará el régimen bajo las siguientes condiciones:

a) Que se acredite ante la Aduana la veracidad de la obligación de la garantía de sustitución establecida en el contrato,

b) Que la mercadería que se importe o exporte tenga como fin sustituir a otra mercadería idéntica,

c) Que la mercadería sustituida tenga deficiencia, es decir que la mercadería defectuosa no esté conforme a las cláusulas del contrato suscrito entre vendedor y comprador,

d) Que se presente una solicitud con todos los elementos de prueba necesarios, en la Aduana de ingreso de la mercadería original.

e) Que la mercadería a ser sustituida sea presentada en el plazo máximo de 2 (dos meses) posterior al libramiento de la declaración para consumo inicial.

2. Las mercaderías sustituidas deberán ser reexportadas o destruidas bajo control aduanero a costa del interesado, previo al retiro de las mercaderías de compensación e información de la Aduana de libramiento en caso de que el arribo se hubiere realizado por otra Aduana.

**Fuente:**

- Ley 2422 del 2004 (Código aduanero)
- Decreto n° 4672/05 (Reglamento del Código Aduanero)

**Anexo I – Paraguay**

EMPRESA	RADICACION EN EL MERCADO		REPRESENTACION EN EL MERCADO		INSERCIÓN DEL PROPIO DPTO DE COMERCIO EXTERIOR		MECANISMOS DE INSERCIÓN EN EL MERCADO
	SI	NO	SI - COMO	NO	SI	NO	
Sipel S.R.L.		x	Representante		x		
José Iturraspe S.A.I.C.		x		x	x		Visita a clientes. Participación en ferias
Productora Alimentaria S.A.		x	Distribuidora Importadora		x		
Primo y Cia S.A.		x	Importador		x		
Productos Veterinarios S.A.		x	Distribuidora		x		
Laboratorios Yeruti S.R.L.		x	Importador Distribuidor		x		
Laboratorios Baher S.R.L.		x	Importador Distribuidor		x		
Facyt S.R.L.		x	Distribuidor		x		
Alfajores Norteños S.A.		x	Importador Distribuidor		x		
Grupo Facorsa		x	Importador Distribuidor		x		
Compañía Industrial Cervecera S.A.		x	Importador directo		x		

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Kretz S.A.		x	Importador Distribuidor		x		Participación en ferias
Haidar & Cia. S.R.L.		x	Importadora Distribuidora Fraccionadoras		x		
Agro Jet S.A.		x	Importadora Distribuidora		x		
Rial S.A.		x	Particular		x		Visitas y participación en ferias
Industrias Metalurgicas Damiani y D'alleva S.R.L..		x		x	x		
Friar S.A.		x		x	x		
Establecimiento Modelo Las Colonias S.A.		x	Distribuidor		x		
Dolbi S.A.		x	Particular Distribuidor		x		
Col-Ven S.A.		x	Distribuidor		x		
Algodonera Avellaneda S.A.		x		x	x		
VMG S.A.		x	Distribuidor Importador Particular			x	Gerente de ventas, CEO y Director
VMC Refrigeración S.A.		x	Representantes			x	Contacto directo
Unitec S.A.		x	Distribuidora Importadora		x		
RG Frenos S.A.		x	Representante		x		Ferias internacionales
Over Organización Veterinaria Regional S.R.L.		x	Distribuidora Importadora		x		
Enrique J. Muzzio		x	Distribuidora Importadora		x		
Carreteles Rafaela S.A.		x	Distribuidora		x		
Aberaldo Pongolini S.R.L.		x	Distribuidores		x		
Cipolatti Argentino y Otros		x	Distribuidores			x	Participación en ferias y pagina web
HB Maquinarias S.A.		x	Particular			x	Participación en ferias y pagina web
Frautschi S.A.C.I.F.I.A.		x	Representante		x		
Calleri Ind. Y Com. S.R.L.		x	Particular		x		Viajes de negocios. P'agina web
Richiger Maquinarias S.A.		x	Distribuidora		x		Visita al mercado. Participacion en ferias
Faben S.A.		x	Particular		x		
Deisa		x	Importadora particular		x		Viajes de negocios al exterior. Presencia en un

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

						grupo exportador
Topline Engineering Argentina S.A.	x	Clientes directos		x		Ferias Internacionales
ETMA S.A.C.I.F.E.I.	x	Distribuidora		x		Ferias, misiones y visitas a clientes
Ronalb S.R.L.	x		x	x		
Juntas illinois S.A.	x	Distribuidora Importadora		x		
Suc. De Alfredo Williner S.A.	x	Importador Distribuidor		x		
Proagro S.A.	x	Distribuidora		x		
Vicentin S.A.I.C.	x		x	x		
Proyeccion Electroluz S.R.L.	x		x		x	Contacto directo
Metalurgica Genovese S.A.	x	Importadora Concesionarias		x		Rondas de negocios
Leathertex Argentina S.A.	x		x	x		
Clasificaciones Murphy S.R.L.	x		x		x	Desde el sector ventas
Corven S.A.C.I.F.	x	Importadora		x		
Davilor S.R.L.	x		x		x	Departamento de Ventas
Insumos Viales S.A.	x		x		x	Desde la Gerencia y el sector ventas
Laboratorio Alquimia S.A.	x	Importadora		x		
Plyrap S.R.L.	x	Importadora		x		
Siltec S.R.L.	x		x		x	Contacto directo
Sin Fines Fas	x		x		x	Ferias internacionales
Proinda S.A.	x	Particular		x		Pagina web, visita a clientes, presencia en ferias
Advanta Semillas S.A.I.C.	x		x	x		
Crossio Jose Eduardo	x	Importador			x	Departamento de ventas y Gerencia
Essen Aluminio S.A.	x	Distribuidor		x		
Mercofrio S.A.	x	Representante			x	Presencia en ferias internacionales

### Realidad de la Pymex Paraguayas

El sector exportador paraguayo, en general, si bien ha presentado un crecimiento importante en los últimos años, lo ha hecho en base a unos pocos productos. Los mismos son considerados como rubros tradicionales, en su mayoría *commodities* de bajo valor agregado. Las exportaciones son realizadas fundamentalmente por grandes empresas exportadoras, mientras que las PYMEX, tienen un reducido dinamismo. Sin embargo, las PYMEX, hacen un esfuerzo individual para buscar y penetrar mercados externos de difícil acceso.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Las grandes empresas exportadoras Paraguayas por lo general, aplican lo que se podría llamar “prácticas de excelencia” en sus políticas de gestión, producción y empleo, pero también poseen falencias y restricciones en estas áreas. Pero fueron dichas prácticas las que les permitieron generar las ventajas competitivas las que a su vez, produjeron el relativo éxito en sus esfuerzos de exportación. En cuanto a la gestión de organización se caracterizan por tener una estructura bien marcada a través de la división de departamentos o gerencias al interior de la firma, situación que no es usual en las PYMES paraguayas, que son generalmente empresas centralizadas y las decisiones, usualmente, las toma el dueño de la empresa, donde es común también que una misma persona desempeñe varias funciones. La delegación de funciones, por lo tanto, es una de las características predominantes de estas empresas. Así también, las empresas realizan algún tipo de planificación estratégica para la toma de decisiones, situación también poco habitual en las PYMES del país, que toman sus decisiones en el día a día.

En cuanto a la gestión del comercio exterior específicamente, un factor esencial de estas empresas es que poseen una importante estructura destinada al área, integrado en un departamento o una gerencia. La persona destacada en ese puesto, en algunos casos, es también la encargada de realizar todo el proceso de contacto y promoción comercial en los mercados de destino. Las operaciones comerciales externas están basadas en el contacto directo con los clientes en el exterior, sin intermediarios, como ser de *brokers*, representantes o filiales de sus marcas en el mercado de destino. Otro aspecto a destacar es que el ingreso a los mercados generalmente es realizado por los esfuerzos personales de los empresarios, en el sentido de salir a buscar compradores, demostrando una actitud emprendedora y proactiva.

Algunas de las acciones por la que los empresarios ingresan a los mercados externos, son a través de las ferias y ruedas de negocios en el exterior, misiones comerciales, y trayendo potenciales clientes externos a visitar sus empresas.

En el plano productivo, la implementación de sistemas de calidad y la obtención de certificados --que agregan valor a los productos, permitiendo cumplir con los requisitos exigidos por los clientes-- fue una condición importante para el éxito de la mayoría de las pymex. Como así también, la introducción de otras normas más específicas según su rubro de producción y exigencias en los mercados de destino.

Otro factor de éxito de las empresas ha sido el haber desarrollado un sistema eficiente de provisión de la materia prima, hecho destacado en las empresas de confecciones y agroalimentarias. Sin embargo, aún persisten problemas de estandarización de la producción, realizada por los pequeños productores rurales, como así también persisten los atrasos en la entrega del producto y sin las especificaciones correspondientes. En cuanto a las empresas textiles, basa su estrategia de producción en el *outsourcing* o tercerización. El mismo es un proceso en el cual una firma identifica una porción de su proceso de negocio que podría ser desempeñada más eficientemente y/o más efectivamente por otra corporación, la cual es contratada para desarrollar esa tarea. Esto permite a la organización contratante enfocarse en la parte o función central de su actividad. Sin embargo, existen aún grandes dificultades en la tercerización, a tal punto, que puede darse el caso de perder una orden completa por errores de lavandería, serigrafía, etc. Las empresas tercerizadas, en su mayoría, no cuentan con procesos de aseguramiento de la calidad ni el personal está adecuadamente capacitado para ello.

Esto resta enorme competitividad a la producción de prendas de vestir y representa un fuerte freno para la diversificación productiva y las ventas al exterior.

Las empresas del sector plástico y maderas basan su estrategia productiva en la incorporación de tecnología de punta, que utilizan para sus procesos productivos. Esta

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

tecnología se refiere fundamentalmente a la incorporación de maquinaria moderna y en el dominio de ciertos procesos productivos a través del aprendizaje experiencial. Además, la tecnología incorporada es totalmente importada y tiene un costo elevado, lo cual requiere una fuerte inversión realizada en su mayor parte con recursos propios, lo cual presenta una limitación a la mayoría de las empresas PYMES en el país.

El costo de la tecnología importada, es una limitante para el incremento de la producción e incorporación de valor agregado a la empresa.

En Paraguay no existe un centro tecnológico que apoye en el diseño y construcción de maquinarias simples de bajo costo, que es lo que generalmente necesitan las PYMES nacionales. La opción por lo tanto en este país, es que cada firma se encargue de diseñar y construir maquinarias a su medida, lo cual también es una dificultad, pues es necesaria la contratación de técnicos extranjeros, ante la escasez de los mismos en el país.

En cuanto a las políticas de empleo, algunas empresas capacitan y entrenan a sus empleados, ya que es un factor clave para generar ventajas competitivas en la firma. Además, las empresas, realizan un esfuerzo a fin de valorar y recompensar la contribución de sus trabajadores al interior de la organización, por lo cual, además de los incentivos salariales, ofrecen otros beneficios no salariales sumados a un constante esfuerzo para mejorar las condiciones de trabajo. Los entrenamientos usualmente se realizan al interior de la firma, dada la inexistencia de adecuados centros especializados para entrenar a los mandos medios en temas específicos para cada sector. Así también, las empresas envían a funcionarios a capacitarse en el exterior o traen a técnicos de afuera para la capacitación intra firma. Una empresa paraguaya del sector plástico y firmó un convenio con el Centro del Plástico en Buenos Aires, Argentina, para capacitaciones regulares de acuerdo a las necesidades de la firma.

### **Principales obstáculos de las Pymes para su inserción internacional**

Las empresas exportadoras PYMEX aún poseen poco peso en las exportaciones totales del país, lo cual implica que, en su conjunto, representan una reducida oferta exportable.

Esto se debe a la reducida base empresarial, PYME, del país y a la insuficiente escala de operación. Las trabas mencionadas van en ese orden, pues existen impedimentos fuertes a la producción y generación de valor agregado como también al proceso de exportación en sí mismo.

Además de las mencionadas dificultades de acceso a la tecnología, también se puede nombrar dos trabas importantes como son, el bajo desarrollo del Sistema Nacional de Innovación y la inexistencia de financiamiento adecuado para la incorporación de tecnología (específicamente maquinaria). Según un documento del Banco Interamericano de Desarrollo, las principales debilidades del Sistema Nacional de Innovación Paraguay son: i) la falta de articulación institucional y de orientación estratégica; ii) la escasa inversión y la falta de incentivos para promover la investigación y desarrollo; iii) la falta de recursos humanos preparados para desarrollar actividades de investigación y desarrollo; iv) la débil articulación entre las universidades y centros de investigación y la actividad productiva; y v) el escaso desarrollo de actividades de investigación, desarrollo e innovación en el sector privado.

En cuanto al financiamiento de la tecnología, actualmente en el país, la misma es financiada en su mayor parte o totalmente con recursos propios de las empresas. De esta manera, el acceso al financiamiento para la compra de maquinaria sigue siendo

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

una restricción de las empresas lo cual limita el incremento de su producción y, por lo tanto, de su exportación.

También la falta de créditos para las operaciones de producción y exportación es otro obstáculo. La asistencia crediticia es inadecuada, principalmente con relación a las tasas de interés, la tramitación de los créditos, la exigencia de garantías y el límite crediticio total que establece el banco a la firma. Las empresas no tienen acceso directo y en forma relativamente automática a esos créditos, por el solo hecho de ser exportadores o por la rentabilidad de su negocio de exportación.

Un estudio realizado sobre entrevistas a empresas paraguayas <sup>60</sup> respecto a la percepción sobre la libre circulación de sus productos al interior del bloque del Mercosur, presentó dos casos ilustrativos de empresarios de la Industria Plástica y Jugos de Frutas. En el primer caso, el empresario del sector plástico señaló que, al momento de la entrevista, las barreras no arancelarias, que afectaban sus exportaciones al Brasil, se relacionaban con un nuevo gravamen de la *Receita Federal Brasileira* en forma de tasa fija, que no tiene en cuenta la cantidad importada, se trata de un impuesto específico. La medida brasileña lo deja prácticamente fuera del mercado. En cuanto a la Argentina, la empresa señaló que las barreras no arancelarias son una constante en la Aduana Argentina, donde las reglas para el paso de los transportes paraguayos dependen del respectivo jefe de turno. Según estimaciones de la empresa, estas barreras no arancelarias representan un sobre costo equivalente a 12,5 por ciento, lo cual lleva a pérdidas en concepto de ventas no concretadas.

El otro caso seleccionado en el estudio, fue la de un empresario del sector jugos, quien a su vez indicó que los problemas en las aduanas, tanto argentina como brasileña, fueron en su mayoría resultado de las diferentes leyes no homologadas de los países. Según el entrevistado, los reglamentos están siempre sujetos a demasiadas interpretaciones y la decisión de aplicar las multas responde a actitudes subjetivas. Específicamente, como un ejemplo de las barreras que impusieron al industrial fueron señaladas varias incoherencias entre las reglas de importación, siendo un ejemplo en el caso de jugos, el control de cantidad por botella, con una tolerancia determinada. Este control se refuerza posteriormente con otro por lotes, en ocasiones sucede que la empresa pasa el primer control pero no el segundo, lo cual impone una restricción a la entrada. Así, las barreras a la exportación se traducían en aumento de los costos en conceptos de ventas no realizadas y en las búsquedas de otros mercados.

Relacionado con lo expuesto en el párrafo anterior, se menciona que en el país no existe un sistema de información que permita al empresario acceder de una forma fácil y poco costosa a datos relevantes sobre los requisitos de ingreso en el mercado externo, como ser lo referente a las normas sanitarias, fitosanitarias, operatoria, financiamientos posibles para el importador y liquidación de impuestos. Sobre este último, la información es necesaria dada la complejidad de la aplicación de los impuestos internos que existen en cada país y la forma de liquidarlos, sobre todo en el mercado brasileño, uno de los principales mercados de las PYMEX. A los problemas de falta de información sobre requisitos de accesos a mercados, se suma aquellos referentes a información de inteligencia de mercado (clientes, consumidores, competencia, etc.).

---

<sup>60</sup> Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL LAS PYMES EXPORTADORAS PARAGUAYAS: SITUACIÓN ACTUAL, PERSPECTIVAS Y DESAFÍOS.  
*Julio Ramírez*

Otro factor que constituye un fuerte freno a la inserción externa de las PYMEX, es la prácticamente nula cooperación interempresarial, tanto a nivel vertical como horizontal, entre las mismas. Las PYMEX, mayormente trabajan en forma aislada, no existiendo en el país aglomeraciones productivas importantes que destacar en ningún sector. Esto puede constituirse como una traba de vital importancia para el incremento de las ventas al exterior del conjunto de empresas, dado el reducido tamaño relativo de las empresas del país, con relación al promedio de la región y a la reducida escala de producción. Esta realidad se refleja en el esfuerzo que se está realizando para la conformación de un consorcio de exportación de colchones y somieres como iniciativa de un grupo de empresas industriales, con la asistencia de la Red de Inversiones y Exportaciones (REDIEX). Este instrumento busca minimizar riesgos y costos en la internacionalización, así como el desarrollo de conocimientos y capacidades exportadoras colectivas, que posteriormente son asimilados por cada uno de los consorciados.

Cabe mencionar, un caso interesante de cooperación empresarial de una de las empresas entrevistadas del sector plástico, quien firmó un acuerdo comercial con una empresa argentina del mismo sector. Dicho acuerdo, consistió en que cada empresa representa a la otra en sus países respectivos, o sea, la empresa paraguaya representa los productos de la empresa argentina y viceversa. El acuerdo productivo consiste en que la empresa argentina cede a la empresa paraguaya una maquinaria por un período de tiempo determinado para producir una línea de productos específicos y comercializarlos dentro de Paraguay o exportarlos a terceros países. Esta maquinaria entra en el país bajo el régimen de admisión temporaria y la operación ha dado buenos resultados.

Siguiendo con el análisis de las trabas, otro factor que afecta la rentabilidad de las firmas son los costos de transporte y logística. Existe una logística de transporte que funciona relativamente bien, la misma es más costosa que en otros países de la región lo cual resta competitividad a las empresas. Por un lado, esto se debe a la baja escala de operaciones de la logística de exportaciones en el país y por el otro, los costos se ven afectados por la situación de mediterraneidad del país. La incidencia de la mediterraneidad en el total de sobrecostos es del 47 por ciento, o sea casi la mitad de los sobrecostos.

Cabe destacar también que, en cuanto a ambientes de negocios, la tramitación de las exportaciones aún es engorrosa y lenta, los días transcurridos para la exportación de los productos en Paraguay, es de 34, las firmas necesarias para la exportación son de 7 y el número de documentos para exportar son de 9. Estos indicadores sobretodo a lo referente al tiempo total para exportar en días es superior a la mayoría de los países de la región excepto Brasil.

### **Canales y estrategias de acceso al Mercado Paraguayo**

La estructura de la distribución comercial se caracteriza por no haber alcanzado un nivel muy desarrollado o complejo. Más bien existe una concentración de las funciones en unos pocos intermediarios, con capacidad de controlar toda la red. Frecuentemente un mismo intermediario ejerce de los operadores que, frecuentemente, distribuyen o representan productos y marcas de muchos y variados sectores.

Desde una perspectiva demográfica, el consumo en el país está muy concentrado en las grandes ciudades, donde reside la mayor parte de la población, especialmente en el Gran Asunción. Los más importantes importadores y distribuidores tienen su base de operaciones en la capital.

Una buena parte de los productos importados tienen como destino un reducido grupo de consumidores de poder adquisitivo medio-alto, alto y muy alto, muy bien localizados

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

en determinados barrios de la capital paraguaya. Así, la distribución tiene como objetivo prioritario un número reducido de cadenas de supermercados (son aproximadamente media docena de cadenas), con implantación en esas zonas (es cierto, que se están ampliando a otras zonas del país). La lucha por la presencia en estos centros comerciales es posiblemente el mayor esfuerzo que debe asumir un exportador en términos de comercialización del producto.

Aunque Paraguay cuenta con 5,6 millones de habitantes, lo cierto es que de ellos una mínima parte (posiblemente menos de 200.000) son potenciales consumidores de productos importados. Y de ese pastel, la mayor parte se ubica en Asunción.

Con estos parámetros, la comercialización de un producto importado debe tener presente que se trata de un mercado reducido, que sólo cuenta con una reducida población con alto poder adquisitivo, urbana, y concentrada en la capital paraguaya. Que la población potencialmente consumidora está radicada en ciertas áreas de la capital, y que sus centros de consumo son unos muy determinados. El desafío reside en conseguir convencer a los responsables de compras de esos centros (en muchos casos ejercen también de importadores) de la conveniencia de introducir ese producto en su negocio.

Por otro lado, el exportador que va a Paraguay ha de tener en cuenta un factor que esta teniendo una creciente importancia que es el comercio transfronterizo. Muchos brasileños cruzan la frontera para ir a hacer compras a Paraguay porque tiene un nivel impositivo menor que en Brasil. Este comercio transfronterizo se da principalmente en Ciudad del Este pero debido a las restricciones en el tránsito entre ambos países, se esta incrementando este tipo de comercio en la zona del Salto de Guará y en la zona de Pedro Juan Caballero. Por lo tanto, a pesar de que Paraguay no cuenta con un tamaño grande de mercado, hay que tener en cuenta el flujo masivo de consumidores brasileños hacia ciudades fronterizas paraguayas que tiene lugar diariamente. Además, muchos de estos brasileños tienen un alto poder adquisitivo ya que proceden de una de las zonas más prósperas de Brasil.

El mercado paraguayo ofrece distintas posibilidades para el exportador extranjero, pero también ciertos peligros que pueden generar graves perjuicios al empresario. Se trata de un país subdesarrollado, al nivel de otros como Bolivia o Ecuador, y por lo tanto la primera precaución a tomar a la hora de considerar este mercado es la de informarse sobre el país. Con esta información el exportador o inversor puede hacerse una idea sobre el tipo de mercado al que se enfrenta, las precauciones mínimas que debe tomar en este tipo de países, y la clase de productos o servicios que pueden tener, a priori, acomodo en un país sin apenas industria, y con un sector primario preponderante en su estructura económica.

Paraguay cuenta con abundantes “asesores” o “facilitadores”, estos se presentan como familiares o amigos de figuras importantes del poder, con capacidad para facilitar succulentos negocios que casi nunca llegan a buen puerto, es por eso que es conveniente contar con un servicio de información sobre las empresas locales, antes de cerrar ningún acuerdo con uno de estos operadores, ya que como se nombro oportunamente, existe una legislación local tremendamente protectora de la figura del representante o agente local. La ley 194 de 6 de julio de 1993, regula, en Paraguay, el régimen legal de las relaciones contractuales entre fabricantes y firmas del exterior y personas físicas o jurídicas domiciliadas en el Paraguay (“La ley de Representación”). Se trata de un cuerpo legal que reglamenta especialmente las situaciones de interrupción de la relación comercial entre las dos partes implicadas, estableciendo criterios para determinar el monto de las indemnizaciones, cuando no existe una justa causa para interrumpir tal relación por parte de la empresa extranjera. Se trata de una

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

legislación muy controvertida y unánimemente rechazada por las secciones comerciales de las delegaciones diplomáticas acreditadas en Paraguay.

Se trata de una reglamentación sobreprotectora para el operador local y penalizadora para la empresa extranjera, que ha sido utilizada por los representantes locales para negociar jugosas indemnizaciones para evitar una tortuosa e incierta vía judicial.

La distribución en este mercado tan reducido está en manos de unos pocos operadores, con los que es importante mantener una relación cordial y fluida. Los encuentros sociales pueden ser una buena ocasión para fortalecerlos. La Embajada, suele organizar algún acto de este tipo coincidiendo con la llegada de delegaciones o misiones comerciales. Esta clase de encuentros son especialmente fructíferos a la hora de consolidar relaciones comerciales.

Debido a la informalidad del mercado paraguayo, se pueden observar y destacar distintos aspectos, a la hora de hacer negocios, que distan mucho en otros países, como por ejemplo La expresión “la hora paraguaya” (que indica el casi cultural retraso en cualquier cita de negocios o social) es muy representativa de la distinta concepción de los plazos y tiempos existentes en el país, si bien es cierto que entre los ejecutivos de las grandes empresas comienza a invertirse esta costumbre, aunque lentamente. La impuntualidad es prácticamente una norma de la casa. El empresario extranjero debe tratar de adecuarse a esta situación como algo normal, no interpretar retrasos en las reuniones como falta de interés o mensajes cifrados.

Otro aspecto a tener en cuenta es el de evitar actitudes que puedan resultar excesivamente “frías” o “distantes”, ya que en la sociedad paraguaya el trato personal siempre es cercano, incluso en los más altos niveles de la administración. En el ámbito de los negocios se mantiene esta característica de la idiosincrasia local. La idiosincrasia del país permite, además, fomentar el trato personal. En la cultura de relación social, el trato personal es habitual, el paraguayo no concibe una relación comercial sin un elemento de empatía personal entre los operadores.

Otro punto a tener en cuenta es de ser realista con la oferta comercial que se va hacer, debido a que Paraguay es todavía un país en desarrollo (aunque cuenta con una pequeña parte de la población con un alto poder adquisitivo) y con un nivel educativo más bien bajo. Esto supone que el consumidor, en general, mira más el precio que la calidad. Este hecho unido a la fuerte competencia de los productos brasileños.

También se debe destacar la importancia de poder realizar algún tipo de cooperación con un socio local, dado que es un mercado pequeño donde existen pocos operadores económicos que se conocen muy bien, por lo que a la hora de invertir buscarse un socio local con el que se pueda cooperar o colaborar en sus diferentes formas: joint-venture, creación de una sociedad conjunta, intercambio accionarial o simple cooperación empresarial. El socio local además de conocer mejor el mercado conoce mejor los cauces para poder hacer negocios y tiene los contactos personales necesarios (importantes en un mercado pequeño).

Por último no se debe descartar otras alternativas de penetración en el mercado, porque como se nombro oportunamente Paraguay cuenta con varios incentivos a la inversión extranjera, como la Ley 60/90, que garantiza un trato nacional a estas inversiones, o el régimen de maquila (transformación de productos en Paraguay para su posterior reexportación, con elevadas exenciones aduaneras y tributarias de los inputs importados para esa transformación). Éste último puede ser una opción especialmente interesante para las empresas que tengan como objetivo el resto de MERCOSUR ya que los productos fabricados bajo este régimen pueden ser reexportados a cualquier país del MERCOSUR libres de arancel.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Además, Paraguay cuenta con una ubicación geográfica estratégica, está en el centro del llamado corredor bioceánico, al igual que Argentina, que permite el fácil acceso a los más importantes puertos y mercados de la región. También la disponibilidad y precios competitivos de la mano de obra, con las cargas sociales más baja de los países de la región, al igual que el costo de la energía eléctrica industrial que es un requisito fundamental para la competitividad de las industrias. Y por último a destacar es la menor carga impositiva, con un impuesto a las ganancias corporativas más bajo que en Argentina.

### **Mercado Paraguay**

En el segundo informe realizamos una exposición de las estadísticas de comercio exterior en Paraguay.

Ahora, para el tercer informe, presentaremos las conclusiones que surgen del análisis estadístico.

### **Conclusiones:**

De los datos estadísticos se puede observar que Paraguay es un país importador, ya que sus importaciones superan ampliamente a sus exportaciones.

Este punto es muy importante porque da la pauta de que a este país se le pueden vender muchos productos. De esta manera, Paraguay se torna un mercado muy atractivo para colocar nuestra producción. A esto se le suma la cercanía geográfica y los beneficios de que ambos sean miembros del mismo bloque económico.

Dentro del Mercosur, Argentina ocupa el segundo lugar como proveedor, después de Brasil, pero por poca diferencia.

Al ser un país escasamente desarrollado, Paraguay, importa productos elaborados y tecnificados, es decir con un gran valor agregado.

Además de notar esto en las estadísticas, se pudo apreciar in situ, en oportunidad del viaje a dicho mercado.

También se ha observado en las fichas que las empresas de la provincia han proporcionado, informándonos las operaciones que ya vienen realizando con el mencionado mercado.

### **Es importante tener en cuenta lo siguiente:**

Si bien las posibilidades que ofrece Paraguay al inversor extranjero pueden ser a priori grandes y variadas, el marco jurídico, financiero y político no es el más idóneo. En efecto, el clima de inseguridad jurídica del que el país no consigue deshacerse a pesar de los cambios de gobierno, y un importante grado de corrupción son los principales problemas a los que se puede enfrentar el inversor. Por ello, es muy importante asesorarse bien desde el punto de vista jurídico (es imprescindible contratar a un buen bufet de abogados) y sobre todo, desde el punto de vista de la situación del mercado y de los agentes principales que lo componen. También es importante tener la protección del paraguas político por lo que es recomendable contar con el asesoramiento y apoyo de las instituciones dedicadas a la atracción de inversiones (dentro del Ministerio de Industria y Comercio destaca REDIEX y Consejo Nacional de Maquila).

Por otro lado, el inversor ha de ser consciente que se trata de un mercado pequeño con una legislación laboral muy rígida, con una burocracia pesada, con un sistema financiero poco desarrollado, con infraestructuras deficientes y con un mercado segmentado donde domina el oligopolio (esto no favorece la competencia al existir pocos grupos empresariales que dominan todo el mercado).

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Sin embargo, hay algunos factores positivos que el inversor ha de considerar: en primer lugar, el país goza de una estabilidad macroeconómica y política que no era usual en el pasado. Por otro lado, si bien el mercado es pequeño, 6.8 millones de habitantes, su pertenencia al MERCOSUR hace que el mercado real sea muy superior, consistente en la suma de los mercados de sus integrantes.

Los siguientes productos / rubros son potenciales de radicación en Paraguay:

- **Autopartes:**

Régimen Automotor Nacional (RAN)

El Régimen Automotor Nacional fue creado por Decreto del Poder Ejecutivo N° 21.944 del 16 de julio de 1998.

*Objetivo y Ámbito de Aplicación*

Fomento de la inversión y la industria nacional, el mejoramiento de la competitividad, la creación de fuentes de trabajo, la capacitación de la mano de obra, la facilitación de la transferencia de tecnología y el fomento a la exportación.

El ámbito de aplicación es el Capítulo 87 de la NCM "Vehículos, automóviles, tractores, velocípedos, y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios", lo cual incluye también auto partes y auto piezas en general.

La autoridad de aplicación, encargada de la reglamentación, el control y el cumplimiento es el MIC a través de la Dirección del RAN.

Podrán acceder a los incentivos todas las empresas, nacionales como extranjeras, que cumplan con la totalidad de los requisitos exigidos por el Decreto N° 21.944/98 y sus Resoluciones reglamentarias.

*Funciones*

El Objetivo Estratégico de la Dirección del RAN, es la consolidación de la industria automotriz paraguaya en el mercado nacional y regional del MERCOSUR, mediante la ampliación de la capacidad de las empresas y los sectores relacionados a dicha industria, de modo a desempeñar tareas conjuntas que contribuyan al aumento de la inversión, la producción, la mano de obra y la competitividad.

El objetivo específico es el apuntalamiento de la integración productiva del sector automotor y autopartista, en el que el sector público actúe como coordinador y facilitador en el logro de metas en las áreas con potencial de integración productiva regional.

Para cumplir con el objetivo establecido, la Dirección del RAN realiza varias tareas, apoyando el aumento de la producción y la competitividad del sector automotor, así como también, tareas tendientes al fortalecimiento y consolidación del sector autopartista y motopartista.

La Dirección de Régimen Automotor Nacional dependiente de la Dirección General de Política Industrial (DGPI), tiene como funciones específicas:

- Orientación y asesoramiento a empresas y consultores sobre procedimientos a seguir para acceder a los beneficios del Régimen de Automotor Nacional (RAN).
- Análisis de Programas de Producción e Integración de Componentes Nacionales.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

- Emisión de Certificados de liberación de materia prima e insumos importados destinados al ensamblaje de motocicletas y bicicletas, para las empresas beneficiadas.
- Verificación y Control del cumplimiento del Decreto N° 21.944/98 y Resoluciones reglamentarias.
- Desarrollar programas que promuevan la competitividad del sector.
- Participación en reuniones relacionadas al sector automotor.

En marzo de 2010, durante el primer viaje a Asunción realizado en el marco de este proyecto, estuvimos reunidos con el ing. Hernando Basili, presidente de CIME (Centro de Industriales Metalúrgicos) y nos manifestó la necesidad de asociatividad con empresas argentinas para la producción y/o complementación autopartista para abastecer a mercados regionales como Brasil.

#### - **Software**

La informática paraguaya ha dado grandes pasos en los últimos años. Y muchas de esas pisadas ya han trascendido las fronteras. Actualmente, en el país hay más de cien empresas que se dedican a desarrollar programas informáticos y que incluso han concretado exportaciones, no sólo a nivel regional sino también a Europa y Estados Unidos.

Desde la presidencia de la **Cámara de Tecnología de la Información en Paraguay (CTIP)** afirman que: "El software es un importante elemento de desarrollo para nuestro país. Es un trabajo netamente intelectual, para el cual se requieren capacidades técnicas".

Recientemente, las 34 empresas asociadas a la CTIP iniciaron un trabajo conjunto con la Red de Importaciones y Exportaciones del Paraguay, ya que este organismo eligió al software como uno de los puntales de la exportación paraguaya.

Este también es un sector en el cual se pueden trazar vínculos entre las empresas de Paraguay y de la provincia.

#### - **Lácteos**

La Política de desarrollo del sector lácteo del país apunta a incrementar el bajo consumo poblacional.

El sector lechero paraguayo registró una cartera de exportación superior a las 5.000 toneladas en el 2009, lo cual representa ingreso de divisas por más de 5 millones de dólares, señala un informe preliminar del Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal (SENACSA), con referencia al potencial productivo del renglón económico nacional.

El mismo informe añade que el sector de los lácteos exportó 4.729 toneladas, lo cual representa un ingreso de US\$ 4,3 millones, sostiene la estadística pecuaria, realizada a partir del certificado de exportación del servicio veterinario oficial del Paraguay.

Con respecto a la actividad láctea, sostiene que existen 12.745 fincas con predominancia de la raza Holanda, con 110.545 cabezas destinadas a leche y una producción de 905.897 litros.

El volumen industrializado es del 48 por ciento, con 4.217 personas empleadas en plantas procesadoras.

En lo referente a la producción primaria, existen 8.500 tambos que otorgan mano de obra directa a 43.000 personas y una producción de 241 millones de litros.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

El consumo de leche en el Paraguay es de 83 litros por persona/año, promedio inferior a los 145 litros por persona/año recomendado por la Organización Mundial de la Salud (OMS).

El Programa Nacional de Desarrollo de la Cadena Productiva Láctea constituye una respuesta del Gobierno nacional, a través del Vice ministerio de Ganadería, destinada a satisfacer la necesidad poblacional de aumentar el consumo de leche, por su alto valor nutritivo.

En ese sentido, la estrategia apunta a diversificar la estructura productiva sectorial, aprovechando opciones competitivas ya conocidas en el país, y desarrollando otras con buen potencial.

El mejoramiento de la tecnología, sanidad, inocuidad e información, a más de la creación de un sistema de innovación agropecuaria, constituyen bases programáticas destinadas al aumento de la productividad, conservación de la biodiversidad y el rescate de la raza criolla, entre otros fines.

#### - **Carnes**

En el periodo 2002-2008, el sector que demostró mayor crecimiento en valor del PIB fue el ganadero, debido principalmente al incremento de la cría de ganado vacuno para exportación.

Este aumento fue producto de la demanda proveniente del aumento exponencial de la exportación de este producto nacional especialmente a mercados nuevos para la oferta paraguaya, como el mercado ruso por ejemplo, y que fue aprovechada por el sector privado mediante alianzas con el sector público para un mejor cuidado de los recursos ganaderos, incluyendo aspectos sanitarios acordes a los requisitos internacionales y la utilización de genética de última generación.

En 2008 y tras 5 años de intenso trabajo, Paraguay entró a formar parte del grupo de países beneficiarios del sistema SGP Plus europeo por el cual están autorizados a exportar carne vacuna a la Unión Europea dentro de la "Cuota Hilton". (1.000 toneladas anuales). Para poder acceder a este Sistema Generalizado de Preferencias Comerciales de la UE, Paraguay tuvo que adecuar todos sus procesos productivos a los estándares de calidad requeridos en la UE, así como a la creación de un sistema de trazabilidad del producto (SITRAP) que permita conocer todos los detalles de la vida activa del producto final.

#### - **Biodiesel**

En Paraguay existe un plan nacional de biodiesel y la ley n° 2748 de fomento de los biocombustibles. (al final de este documento se anexa la mencionada ley).

#### - **Actividad productivas intensivas en mano de obra**

Sector textil, de calzados, cuero, equipamiento mobiliario, juguetes, libros, etc...

- **Equipamiento agropecuario**, debido a la voluntad del gobierno y del sector privado de dar valor añadido a su producción agrícola y ganadera.

#### - **Maquinarias en general**

Para concluir, podemos decir que al ser Paraguay un país con escaso desarrollo donde predomina la producción de productos del sector primario, importando mayoritariamente bienes de capital; en segundo lugar bienes de consumo y por último los bienes intermedios; creemos que la mayoría de los sectores productivos de la provincia de Santa Fe tienen potencial de radicación en dicho país.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Es importante utilizar las herramientas con las cuales cuenta Paraguay, por ejemplo el Régimen de Maquila. El mismo ya ha sido desarrollado en otro apartado pero podemos decir, a modo de resumen, que se trata de un sistema de producción mediante el cual empresas ubicadas dentro de Paraguay pueden producir bienes y servicios para ser exportados.

**Fuentes:**

- <http://www.mic.gov.py/>

**Anexo:**

**LEY N° 2748**

De Fomento De Los Biocombustibles

**Artículo 1°.-** La finalidad de la presente Ley es contribuir al desarrollo sostenible de la República del Paraguay facilitando, asimismo, la implementación de proyectos bajo el Mecanismo de Desarrollo Limpio (MDL) previsto en el Artículo 12 del Protocolo de Kyoto, Ley N° 1447/99 “**QUE APRUEBA EL PROTOCOLO DE KYOTO DE LA CONVENCION MARCO DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE EL CAMBIO CLIMATICO**”, para la consecución de los objetivos plasmados en la Ley N° 253/93 “**QUE APRUEBA EL CONVENIO SOBRE CAMBIO CLIMATICO ADOPTADO DURANTE LA CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE MEDIO AMBIENTE Y DESARROLLO -LA CUMBRE PARA LA TIERRA-, CELEBRADA EN LA CIUDAD DE RIO DE JANEIRO, BRASIL**”.

**Artículo 2°.-** A los fines de la presente Ley, se entiende por biocombustibles a los combustibles producidos a partir de materias primas de origen animal o vegetal, del procesamiento de productos agroindustriales o de residuos orgánicos.

Para ser considerados como tales, los biocombustibles, además de cumplir con las condiciones establecidas en el párrafo precedente, deberán ser definidos y cumplir con los parámetros mínimos de calidad que establezca el Poder Ejecutivo, a través del Ministerio de Industria y Comercio (MIC).

Sin perjuicio de otros biocombustibles que el Poder Ejecutivo defina como tales vía Decreto, a efectos de esta Ley se consideran biocombustibles a:

- a) El biodiesel, combustible de origen vegetal o animal apto para utilizarse en cualquier tipo de motor diesel.
- b) El etanol absoluto, apto para mezclarse con la gasolina y utilizarse en todo tipo de motores nafteros o del ciclo Otto.
- c) El etanol hidratado, apto para ser utilizado sin mezcla alguna en motores del ciclo Otto que estén especialmente diseñados para su uso.

**Artículo 3°.-** Los proyectos de inversión para producir biocombustibles, en las áreas agrícola, pecuaria o industrial, promovidos por personas físicas o jurídicas radicadas en el país gozarán de los beneficios establecidos en la presente Ley. Los requisitos específicos para que un determinado proyecto sea beneficiado con las disposiciones de la presente Ley, serán reglamentados por el Ministerio de Industria y Comercio (MIC) en coordinación con los demás organismos del Poder Ejecutivo, que pudieran resultar competentes.

**Artículo 4°.-** Declárase de interés nacional la producción industrial y su materia prima agropecuaria y el uso de biocombustibles en el territorio nacional.

**Artículo 5°.-** Para alcanzar reducciones de emisiones cuantificables de dióxido de carbono que no ocurrirían sino por el desarrollo de cada uno de los distintos proyectos

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

y actividades directamente involucrados en la producción de un biocombustible, los beneficios que otorga la presente Ley, serán considerados como fuentes adicionales de financiamiento a los fines del Mecanismo de Desarrollo Limpio (MDL).

## Capítulo II

### Autoridad De Control Y Procedimiento

**Artículo 6°.-** Otórgase al Ministerio de Industria y Comercio (MIC) la atribución de certificar cuando una inversión o actividad industrial está directamente involucrada en la producción o uso de un biocombustible.

**Artículo 7°.-** A fin de obtener los beneficios de la presente Ley, el interesado deberá presentar su proyecto de inversión o actividad industrial ante el Ministerio de Industria y Comercio (MIC). Este Ministerio deberá expedir un certificado al respecto en un plazo no mayor a los sesenta días calendario, contados a partir de la presentación y cumplimiento de todos los documentos y requisitos que establezca la reglamentación. Si el Ministerio no rechazara el proyecto de inversión en este plazo, se lo tendrá por aprobado.

No constituye requisito obligatorio para la producción de biocombustibles la Evaluación de Impacto Ambiental, ni para la actividad industrial, ni para la actividad agropecuaria.

**Artículo 8°.-** Otórgase al Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), la atribución de promover con énfasis y efectividad y fiscalizar la producción de materias primas, tanto de origen vegetal como animal, a ser utilizadas en la elaboración de biocombustibles y emitir su certificación de origen.

**Artículo 9°.-** El productor de biocombustible, que quiera acogerse a los beneficios de esta Ley, comunicará al Ministerio de Industria y Comercio (MIC) y al Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) la fecha de comienzo de la producción respectiva. A partir de ese momento, el correspondiente Ministerio deberá fiscalizar la actividad por lo menos una vez al año y certificar ante el Ministerio de Hacienda el cumplimiento de las condiciones para seguir gozando de los beneficios establecidos en esta Ley.

**Artículo 10.-** El productor industrial deberá enviar al Ministerio de Industria y Comercio (MIC) antes del día diez de cada tercer mes, planillas demostrativas de los volúmenes de producción y de las ventas de biocombustibles realizadas en los meses inmediatamente anteriores, conteniendo obligatoriamente informaciones sobre proveedor, comprador, volumen y número de las respectivas notas de venta. Esto es a los efectos de estadística y de la provisión de los beneficios de la presente ley.

**Artículo 11.-** Presentado el informe de producción de biocombustibles por parte del productor, el Ministerio de Industria y Comercio (MIC) tendrá un plazo de treinta días calendario para expedirse. Si no lo hiciera en este plazo, la producción declarada por el productor quedará automáticamente certificada a todos los efectos de esta Ley, salvo dolo.

**Artículo 12.-** Las personas físicas o jurídicas que produzcan biocombustibles deberán utilizar materia prima procedente del país, salvo casos de situaciones y de desabastecimiento oficialmente declarados por el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG).

**Artículo 13.-** Bajo beneficios unitarios iguales al de la venta de combustible fósil, todas las empresas distribuidoras, a través de su red de estaciones de servicio, obligatoriamente deberán contar para venta los biocombustibles.

**Artículo 14.-** Al Poder Ejecutivo le queda prohibido el cobro de tasas de inspección o en cualquier otro concepto, a los productores de biocombustibles, ni en su fase industrial, ni en la producción de materia prima, ni en la fase comercial u otra.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

## Capítulo III

### Beneficios Impositivos

**Artículo 15.-** Las personas físicas o jurídicas beneficiadas por esta Ley gozarán de los beneficios previstos en las Leyes N°s. 60/90 y 2421/04.

## CAPITULO IV

### Obligatoriedad De Mezcla

**Artículo 16.-** Todo combustible líquido, caracterizado como gasoil o diesel, deberá ser mezclado con biodiesel u otros combustibles adecuados en una proporción que será establecida por el Ministerio de Industria y Comercio (MIC), según la producción efectiva de los biocombustibles. El Ministerio de Industria y Comercio habilitará la venta de biodiesel, en los surtidores, sin mezcla cuando se den las condiciones técnicas para su uso y cuando existan los volúmenes suficientes para su uso sin mezcla.

**Artículo 17.-** Todo combustible líquido, caracterizado como gasolina o nafta, deberá ser mezclado con etanol absoluto y el Ministerio de Industria y Comercio (MIC), establecerá el tipo de gasolina o nafta y la proporción de mezcla según la producción efectiva del alcohol absoluto. El Ministerio de Industria y Comercio (MIC) habilitará la venta de etanol absoluto en los surtidores, sin mezcla cuando se den las condiciones técnicas para su uso y cuando existan los volúmenes suficientes para su uso sin mezcla.

**Artículo 18.-** La mezcla de biocombustibles con los combustibles derivados del petróleo, deberá realizarse en las refinerías y/o en las plantas de almacenamiento y despacho de combustibles, y el producto resultante comercializado por las empresas distribuidoras, a través de su red de estaciones de servicio. De igual manera, se deberá mezclar el biocombustible, directamente en los surtidores finales bajo la inspección y vigilancia de un funcionario del Ministerio de Industria y Comercio (MIC).

## Capítulo V

### Sanciones

#### Artículo 19.-

1. La infracción o incumplimiento de cualquiera de las obligaciones establecidas en la presente Ley, así como de cualquiera de las normas técnicas de calidad que se emitan, será sancionada por el Ministerio de Industria y Comercio (MIC), previa instrucción administrativa que garantizará al presunto infractor el derecho de defensa.
2. Las sanciones que podrán aplicarse, serán: apercibimiento, suspensión o anulación de los beneficios previstos, de comiso y/o multa de hasta doscientos jornales mínimos para actividades diversas no especificadas en la República.
3. El procedimiento para la aplicación de estas sanciones, las circunstancias de la comisión de los hechos y/o conductas que las generen, su gravedad y el monto máximo que corresponda aplicar por multa para cada infracción, dentro del límite fijado en esta Ley, así como la procedencia de las demás sanciones, será reglamentado por el Poder Ejecutivo. Dicha reglamentación deberá incluir un plazo no inferior a cinco (5) días hábiles para recurrir las sanciones ante el Tribunal de Cuentas.

## Capítulo VI

### Disposiciones De Forma

**Artículo 20.-** El Poder Ejecutivo reglamentará la presente Ley en el plazo de sesenta (60) días calendario, posteriores a su publicación.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

**Artículo 21.-** Comuníquese al Poder Ejecutivo.

Aprobado el Proyecto de Ley por la Honorable Cámara de Senadores, a los **veinticinco días del mes de agosto del año dos mil cinco**, quedando sancionado el mismo, por la Honorable Cámara de Diputados a los **veintiséis días del mes de setiembre del año dos mil cinco**, de conformidad a lo dispuesto en el Artículo 207, numeral 1) de la Constitución Nacional.

Víctor Alcides Bogado González

**Presidente  
H. Cámara de Diputados**

Carlos Filizzola

**Presidente  
H. Cámara de Senadores**

VÍCTOR OSCAR GONZÁLEZ DRAKEFORD

**Secretario Parlamentario**

CÁNDIDO VERA BEJARANO

**Secretario Parlamentario**

Asunción, 7 de Octubre de 2005

**Téngase por Ley de la República, publíquese e insértese en el Registro Oficial.**

El Presidente de la República

***NICANOR DUARTE FRUTOS***

***RAÚL JOSÉ VERA BOGADO***

***MINISTRO DE INDUSTRIA Y COMERCIO***

#### **Actividad 4: Definición de estrategias de penetración a los mercados**

La oleada actual de globalización caracterizada por reducciones drásticas de los obstáculos al comercio, costos de transportes, comunicaciones y la perfecta movilidad de información, han abierto enormes oportunidades que antes no existían. Sin embargo, para muchas pequeñas y medianas empresas, las fronteras nacionales aún representan una barrera más que significativa para la extensión de sus actividades al mercado exportador. La internacionalización proactiva refuerza el crecimiento, aumenta la competitividad y apoya la viabilidad a largo plazo del negocio.

A pesar de sus ventajas, la principal traba de las pymes al momento de exportar es de índole cultural. Muchas pymes no encaminan acciones hacia mercados externos por temor a lo desconocido. La falta de recursos y de información dificulta reconocer distintas oportunidades de negocio, de posibles socios y de prácticas comerciales en mercados extranjeros. Además, la inversión financiera necesaria para lanzarse al terreno internacional puede ser una barrera significativa, al igual que la escasez de capital de trabajo, que impide asumir compromisos con el exterior, que implica invertir en procesos, adecuaciones de productos, compra de insumos, entre otras.

Las pymes exportadoras Argentinas concentran sus ventas externas en pocos mercados. La mayoría de las exportaciones van al Mercosur, Chile y Estados Unidos y entre las ventajas que poseen es la flexibilidad para modificar productos y adaptarlos a nuevos mercados.

Es por ello que las exigencias para llegar a los mercados internacionales habitualmente sobrepasan las capacidades de las pymes, por lo que los grupos exportadores son una buena opción para pymes, es una forma asociativa que ayuda a las pequeñas y medianas empresas a reducir costos y compartir clientes y experiencia internacional.

Es en este marco que los “consorcios o grupos de exportación” se convierten en una opción asociativa para mejorar la competitividad externa de las pymes.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Página 807 de 848

Los grupos exportadores deben estar integrados por empresas que pertenezcan a un mismo sector, ofreciendo productos complementarios, que utilicen en el exterior los mismos canales de comercialización. Este requisito es para hacer más eficiente la labor del coordinador de cada grupo, que representa los intereses comerciales de todos sus integrantes en los mercados externos.

Una de las variables fundamentales para que la exportación de las pymes llegue a buen puerto está relacionada con la existencia de un genuino convencimiento por parte de cada integrante, que es posible operar en forma conjunta, diseñar estrategias conjuntas, abordar mercados en forma conjunta.

El individualismo atenta siempre contra el éxito de estas iniciativas. Es importante destacar que ninguno de estos grupos determina para sus integrantes la pérdida de identidad.

Lo aconsejable es organizar un plan de negocios junto con un coordinador común y definir metas a corto, mediano y largo plazo, en grupo. Deben también definir y aprobar un presupuesto común para promoción de sus productos en el exterior, identificando los eventos en los cuales participar, antes de emprender.

#### **Ventajas de formar un grupo exportador:**

- Distribución de los costos operativos de acciones de promoción en el exterior.
- Mayor peso a las peticiones, gestiones, inquietudes, frente a organismos públicos y/o entidades privadas.
- Un grupo conforma una oferta exportable más amplia y atractiva.
- Los envíos al exterior pueden ser compartidos, facilitando la logística de la exportación.
- Se diluyen los costos de la impresión de folletería, diseño de página web compartida, envío de muestras al exterior, participación en ferias y misiones comerciales al exterior representados por un único coordinador.

#### Caso de Grupo exportador de provincia de Santa Fe y la provincia Córdoba

##### **Grupo UNESA**

Conformado por doce PyMEs argentinas (oriundas de las provincias de Córdoba y Santa Fe), especializadas en la producción de herramientas y maquinarias del rubro de ferretería industrial. Estas han sabido encontrar en el asociativismo un significativo valor de competitividad. En la actualidad las empresas poseen una cartera de clientes internacionales altamente diversificada y progresivamente se han consolidado como proveedores estables de muchos de esos mercados.

**UNESA** nació en el año 2002 con el objetivo de aunar esfuerzos para desarrollar operaciones en el mercado interno y lograr una mayor inserción de las empresas que lo conforman en diversos mercados externos. En la actualidad son doce las compañías integrantes, oriundas de las ciudades de San Francisco (Provincia de Córdoba) y Angélica (Provincia de Santa Fe). Cada una de ellas se especializa en la fabricación de un producto diferente, perteneciente al rubro de artículos de ferretería. De esta forma, UNESA logra que su línea comercial sea altamente diversificada y capaz de satisfacer la demanda de un importante segmento del mercado.

Las empresas que integran el **Grupo UNESA** son: Torreón Neumática S.R.L., Lidherr S.R.L., Hermes Dupraz e Hija S.R.L., Omar A. Callone S.R.L., EJP de Enelso Pagliano, JIT Lubricación de Diego José Turco, Plumita S.R.L., Delbre S.R.L., INGAM de Hugo Magni, Jorge Carisio, Metalúrgica PG de Paula Natalia Jiménez y Metalmed de Lucas Medina. Todas estas PyMEs llevan entre 15 y 50 años de actividad en el

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

mercado y, si bien en algunos casos ya son conducidas por la segunda generación familiar, la mayoría de ellas son actualmente dirigidas por una generación intermedia.

El Grupo surgió ante la necesidad de hallar una salida para la crisis del año 2002, cuando las compañías decidieron aprovechar las necesidades compartidas, explotando conjuntamente las ventajas de escala, canales de comercialización, complementación de productos, experiencia en el comercio exterior e intercambio de información, entre otras herramientas. A partir de ese diagnóstico, las empresas decidieron integrarse con el objeto de complementarse en una estrategia orientada hacia los mercados externos. Dicha integración fue inicialmente informal, pero las nuevas oportunidades de negocios hicieron necesaria la profesionalización y organización formal.

La misión del Grupo UNESA consiste en complementar a sus empresas para potenciar la competitividad exportadora. Sus objetivos, desprendidos de la misión, son cuatro: generar una organización que contemple la adaptación a los nuevos escenarios, conformar una oferta sistematizada de productos exportables, optimizar el uso de los recursos tecnológicos y aplicar programas de capacitación constante en materia de recursos humanos con el fin de mejorar la calidad institucional y operativa del grupo.

### **Operatoria del consorcio**

La dirección del Grupo se halla a cargo de un gerente, quien desarrolla las actividades administrativas, comerciales y operativas. En el momento de su selección, se buscó especialmente un perfil con capacidades para coordinar todas las actividades referentes al comercio exterior, lo cual indica una estrategia definida y orientada a obtener resultados en mercados internacionales. El grupo cuenta también con un asesor legal, encargado de analizar y monitorear aspectos referidos al área correspondiente.

Para trasladar la asociatividad al orden operativo, el Grupo convoca anualmente a todas las empresas a una jornada de planificación. Allí se acuerdan las acciones a llevar adelante, se definen los aportes individuales, se evalúan los ingresos extraordinarios (por ejemplo, subsidios), se presupuesta y se aprueba el Plan de Actividades y Negocios.

Las empresas de la organización comparten, asimismo, un calendario de reuniones quincenales a las que concurren con el fin de discutir y ajustar el Plan de Actividades y Negocios del Grupo. Existen además convocatorias extraordinarias para temas específicos y funciona diariamente un foro electrónico (vía e-mail) para el debate de temas cotidianos. Por último, el Grupo ha puesto en marcha una agenda de seguimiento de clientes, que manejan el gerente y el responsable de la empresa, con la idea de consolidar la negociación en los tramos finales.

Como parte de su Plan de Actividades y Negocios, el Grupo ha visitado, a través de misiones comerciales, Uruguay, Paraguay, Perú, Colombia, Venezuela, México y Brasil. También ha expuesto sus productos en destacados eventos internacionales, como la Exposición Nacional Ferretera 2006 (Guadalajara, México), la feria Automecánica 2006 (Buenos Aires, Argentina) y la Exposición MTS (Santiago, Chile).

Su completa oferta comercial, compuesta por más de 160 productos de ferretería y ferretería industrial, abarca las líneas de construcción, jardinería, equipamiento de talleres, herramientas neumáticas, lubricación, hidráulicos y maquinaria para trabajo en madera. Ante el cliente internacional, el Grupo se presenta y comporta, en todo momento, como un único proveedor de todos los productos.

Fuente: INFORME EXPORT-AR

### **Sistema de franquicias en Paraguay**

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Cada vez hay más empresas en Paraguay que realizan acuerdos comerciales bajo la modalidad conocida como franquicia para lograr expandirse no solo en Paraguay, sino también en el exterior, con una garantía de éxito del 90%. Muchas empresas paraguayas han logrado expandirse, como Don Vito, Pombero, Body Club, Joseph Coiffure, Amandau SA, Café Da Vinci, Hering y Sallustro Multimarcas, entre otras.

Al 2010, la heladería Amandau cuenta con más de 60 franquicias en todo el país, exigiendo a sus franquiciados la responsabilidad y cumplimiento de ciertas normativas como la atención al cliente, las buenas prácticas sanitarias, preparación y venta de los productos, marketing y publicidad e infraestructura.

La tienda de ropas Pombero logró negociar su marca con siete empresarios de Encarnación, Brasil y Venezuela. Aunque no cuenta con un manual de procedimientos sino que considera importante que el concepto de la empresa sea claro y fácilmente reproducible para facilitar el sistema de franquicia.

### **INTELIGENCIA COMERCIAL**

En la presente actividad se dará cierre a una de las tareas de investigación permanente. De este modo se brindarán nuevas oportunidades comerciales vinculadas a las demandas de bienes producidos en Santa Fe y que son potencialmente exportables a Brasil y Paraguay.

Asimismo, y en relación a la definición de estrategias de penetración a los mercados antes mencionados, se exhibirán nuevas herramientas (a las ya expuestas en el segundo informe) conjuntamente con una breve descripción de las estrategias empleadas por empresas provinciales radicadas en los mismos.

#### **Actividad 3: Detección de oportunidades comerciales**

- Determinar productos con potencial exportable al mercado Paraguayo.
- Detectar en Paraguay demanda de bienes producidos en Santa Fe.

Para detectar oportunidades comerciales en Paraguay para los bienes producidos en Santa Fe se utilizó la base de datos NOSIS sobre importaciones realizadas por Paraguay de bienes provenientes de Estados Unidos, Canadá, México, China, Alemania, España, Francia, Italia, Portugal, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Perú, Uruguay y Venezuela.

El listado de productos con potencial exportable al mercado Paraguayo se realizó en base a los bienes importados por Paraguay desde los países mencionados y que pueden ser provistos por la provincia de Santa Fe, utilizando como base la oferta exportable de la provincia.

1. Gallos, gallinas de las especies domesticas, vivos.
2. Semillas, frutos y esporas, para siembra.
3. Pinturas y barnices a base de polímeros sintéticos o naturales modificados, dispersos o disueltos en un medio no acuoso.
4. Tubos y accesorios para tubería (por ejemplo: juntas, codos, empalmes (racores)), de plástico.
5. Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico no celular y sin refuerzo, estratificación ni soporte o combinación similar con otras materias.
6. Papel y cartón, sin estucar ni recubrir, de los tipos utilizados para escribir, imprimir u otros fines gráficos y papel y cartón para tarjetas o cintas para perforar (sin perforar), en bobinas (rollos) o en hojas de forma cuadrada o rectangular, de cualquier tamaño, papel y cartón hechos a mano (hoja a hoja).

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

7. Cajas, sacos (bolsas), bolsitas, cucuruchos y demás envases de papel, cartón, guata de celulosa o napa de fibras de celulosa; cartonajes de oficina, tienda o similares.
8. T-shirts y camisetas, de punto. de algodón.
9. Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, chapados o revestidos.
10. Los demás tubos y perfiles huecos (por ejemplo: soldados, remachados, grapados o con los bordes simplemente aproximados), de hierro o acero.
11. Tornillos, pernos, tuercas, tirafondos, escarpas roscadas, remaches, pasadores, clavijas, chavetas, arandelas (incluidas las arandelas de muelle [resorte] y artículos similares, de fundición, hierro o acero.
12. Estufas, calderas con hogar, cocinas (incluidas las que puedan utilizarse accesoriamente para calefacción central), barbacoas (parrillas)\*, braseros, hornillos de gas, calentaplatos y aparatos no electricos similares, de uso domestico, y sus partes, de fundición, hierro o acero.
13. Hojas y tiras, delgadas, de aluminio (incluso impresas o fijadas sobre papel, cartón, plástico o soportes similares), de espesor inferior o igual a 0,2 mm (sin incluir el soporte).
14. Candados, cerraduras y cerrojos (de llave, combinación o electricos), de metal común; cierres y monturas cierre, con cerradura incorporada, de metal común; llaves de metal común para estos artículos.
15. Motores de embolo (pistón) de encendido por compresión (motores diesel o semi-diesel).
16. Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de émbolo (pistón) alternativo y motores rotativos de encendido por chispa (motores de explosión) o a los motores de émbolo (pistón) de encendido por compresión (motores diesel o semi-diesel).
17. Bombas para líquidos, incluso con dispositivo medidor incorporado; elevadores de líquidos.
18. Centrifugadoras, incluidas las secadoras centrífugas; aparatos de filtrar o depurar líquidos o gases.
19. Máquinas y aparatos de elevación, carga, descarga o manipulación (por ejemplo: ascensores, escaleras mecánicas, transportadores, teleféricos).
20. Máquinas y aparatos para la agricultura, horticultura, silvicultura, avicultura o apicultura, Incluidos los germinadores con dispositivos mecánicos o térmicos incorporados y las incubadoras y criadoras avícolas.
21. Máquinas para limpieza, clasificación o cribado de semillas, granos u hortalizas de vaina secas; máquinas y aparatos para molienda o tratamiento de cereales u hortalizas de vaina secas, excepto las de tipo rural.
22. Máquinas y aparatos mecánicos con función propia.
23. Árboles de transmisión (incluidos los de levas y los cigüeñales) y manivelas; cajas de cojinetes y cojinetes; engranajes y ruedas de fricción; husillos fileteados de bolas o rodillos; reductores, multiplicadores y variadores de velocidad, incluidos los convertidores de par; volantes y poleas, incluidos los motones; embragues y órganos de acoplamiento, incluidas las juntas de articulación.

**Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01**

**Provincia: Santa Fe**

**Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.**

**Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe**

24. Acumuladores eléctricos, incluidos sus separadores, aunque sean cuadrados o rectangulares.
25. Cuadros, paneles, consolas, armarios y demás soportes equipados con varios aparatos para control o distribución de la electricidad.
26. Bicicletas y demás velocípedos incluidos los triciclos de reparto, sin motor.
27. Muebles y sus partes.
28. Artículos y material para cultura física, gimnasia, atletismo, demás deportes o para juegos al aire libre, piscinas incluso infantiles.

**\* Cupos de Importación**

De acuerdo a las fuentes consultadas, actualmente Paraguay no aplica cupos a la importación de ningún producto.

**\* Otras Restricciones**

**1.- Restricciones que respondieron a la Crisis Internacional**

La crisis financiera internacional afectó la economía real en el mundo a partir del último trimestre de 2008. No ajeno a esta realidad, el gobierno paraguayo implementó una serie de medidas tendientes a evitar una desaceleración pronunciada de la economía, apoyando la producción y el empleo nacional. En lo que respecta al Comercio Internacional, se adoptaron numerosas disposiciones que implicaron medidas restrictivas al ingreso de productos extranjeros. La más utilizada fue el establecimiento de Licencias Previas de Importación, aunque en sectores muy sensibles como el de Confecciones textiles – especialmente en relación a la importación de los textiles de origen asiático -, además de las licencias, se establecieron valores criterio o de referencia para el cobro de tributos aduaneros.

Cabe agregar en relación al régimen de licencias previas a la importación, que a principios de 2009 el Ministerio de Industria y Comercio estableció mediante Resolución N° 103 mecanismos adicionales para la expedición de licencias previas de importación. Dado que esto es contrario a la normativa internacional ya que implica un claro establecimiento de medidas tendientes a restringir el flujo de importaciones, fue dejada sin efecto mediante Resolución N° 306.-

**1.1 Establecimiento de un Régimen de Márgenes de Preferencia para la producción nacional en las Contrataciones Públicas -Decreto 1607 de Marzo de 2009 / prorrogado por Decreto N° 4008 de Febrero de 2010**

A través del Decreto N° 1607/09 se establecieron mecanismos de apoyo a la producción y empleo nacional en el contexto de crisis económica y financiera internacional, a través de los procesos de contrataciones de las gobernaciones y municipalidades, regidos por las Leyes Nacionales N° 2.051/2003 y N° 3.439/2007.

Dicha normativa dispuso que en las contrataciones a realizar por el Estado Paraguayo, por vía de procesos de carácter nacional, se establecieran márgenes de preferencia a favor de los productos nacionales, de hasta un setenta por ciento (70%), con relación a productos de igual naturaleza, que sean importados. Este criterio debía regir tanto en las contrataciones públicas nacionales para la adquisición de productos manufacturados como para la adquisición de productos primarios de origen agropecuario.

El plazo de vigencia de este régimen quedó fijado en un (1) año, a partir de la fecha de dictado de este Decreto.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Por medio del Decreto N° 4008 de Febrero de 2010, se extiende por un año más este régimen pero con algunas modificaciones y especificaciones. Para las contrataciones que realice el Estado Paraguayo, por vía de procesos de carácter nacional, se establecen márgenes de preferencia a favor de los productos nacionales, del **cinco por ciento (5%) de hasta un setenta por ciento (70%)**, con relación a productos de igual naturaleza, que sean importados.

En las en las contrataciones. públicas nacionales para la **adquisición de bienes y productos industrializados o manufacturados** cuyo porcentaje de contenido nacional sea superior al cincuenta por ciento (50%), en la comparación de ofertas si la oferta evaluada como la más baja es una oferta de un bien importado, ésta será comparada con la oferta más baja del bien producido en el Paraguay, agregándole al precio total del bien importado una suma equivalente al porcentaje establecido por la Convocante en la contratación particular.

En las contrataciones públicas nacionales para la **adquisición de bienes y productos primarios de origen agropecuario**, si la oferta evaluada como la más baja es una oferta de un bien importado, ésta será comparada con la oferta más baja del bien producido en el Paraguay, agregándole al precio total del bien importado una suma equivalente al porcentaje establecido por la Convocante, el cual no podrá ser inferior al veinte por ciento (20%) ni superior al setenta por ciento (70%) de dicho precio.

En los procesos de contratación para la **adquisición de software que realicen las Entidades, Organismos y Municipalidades indicados en el art. 1 de la Ley N° 2051/2003**, si la oferta evaluada como la más baja corresponde a un software desarrollado en el extranjero, ésta será comparada con la oferta más baja del software desarrollado en el Paraguay, agregándole al precio total del software desarrollado en el extranjero una suma que no podrá exceder del diez por ciento (10%) del precio.

**1.2 Importación de productos de carne y despojos de gallo o gallina comprendidas en las partidas arancelarias NCM 0207.11.00; 0207.12.00; 0207.13.00; 0207.14.00:** Por medio del Decreto 1443 de Febrero de 2009, se crea el Registro de Importadores, se establece un régimen de licencias previas de importación y un volumen máximo de importación mensual. En los considerandos de dicho decreto, se hace referencia a que, producto de la crisis financiera de los mercados internacionales, se hizo necesario adoptar medidas especiales con carácter temporal para contrarrestar los efectos distorsivos que afectan a la economía nacional y mantener la competitividad de los productos nacionales; es decir, aduciendo razones de interés nacional. Dichos efectos distorsivos se habían traducido en un aumento sustancial en el volumen y valor de las importaciones de carne y despojo de gallo o gallina.

Dicho decreto establece por un período de 180 días de calendario un volumen total de importación no superior a las 20 toneladas mensuales; asignándose a cada importador el volumen correspondiente en función a su participación relativa en las importaciones del año 2008. Se reserva un equivalente al 10% del volumen total mensual a importar, para los nuevos importadores.

Las licencias previas de importación son otorgadas para cada operación, con una validez de 30 días calendario contados a partir de su fecha de emisión.

En Octubre de 2009, a través del Decreto N° 3002 se prorroga por otro período de 180 días calendario el volumen máximo a importar mensualmente, en razón de que no habían variado las condiciones económicas a raíz de la crisis financiera de los mercados internacionales, que pusieron en vigencia el mencionado Decreto.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

### **1.3 Importación de Productos Siderúrgicos comprendidas en las siguientes partidas arancelarias de NCM:**

7204: desperdicios y desechos (chatarra), de fundición, hierro o acero, lingotes de chatarra de hierro o acero.

7206: Hierro y acero sin alear, en lingotes o demás formas primarias, excepto el hierro de la partida 72.03

7207 productos intermedios de hierro o acero sin alear

A través del Decreto N° 897 de Noviembre de 2008 se crea un registro de Exportadores e Importadores a cargo de la Dirección General de Comercio Exterior; estableciéndose licencias previas de importación exigidas para cada despacho hacia el Paraguay.

### **1.4 Medidas de apoyo a la Confección Nacional:**

#### **A) Creación de un Registro de Importadores de Productos del Sector confecciones, estableciéndose Licencias Previas de Importación - Decreto N° 1421 de febrero de 2009 – Resolución MIC N° 51/09, luego reemplazada por**

Régimen aplicado a los productos correspondientes a las siguientes partidas arancelarias de la Nomenclatura Común del MERCOSUR – NCM - :

61159600: Calzas, panty –medias, leotardos y medias de comprensión progresiva, de punto. Los demás: de fibras sintéticas.

62011300: Abrigos, impermeables, chaquetones, capas y artículos similares: de fibras sintéticas o artificiales.

61099000: T – shorts y camisetas interiores de punto, de las demás materias textiles.

63014000: Mantas

62021300: Abrigos, impermeables, chaquetones, capas y artículos similares, para hombres o niños / para mujeres o niñas: de fibras sintéticas o artificiales.

63022100: Ropa de cama de mesa, de tocador o de cocina. Las demás ropas de cama estampadas: de algodón

63041990: Los demás artículos de moblaje, con exclusión de los de la partida 9404. Colchas: de las demás materias textiles.

61082200: Bragas de fibras sintéticas o artificiales

62034300: Pantalones largos, con peto y cortos (calzones) y shorts, para hombres o niños: de fibras sintéticas.

62046300: Pantalones largos, con peto y cortos (calzones) y shorts, para mujeres o niñas: de fibras sintéticas.

61071200: Calzoncillos de fibras sintéticas o artificiales.

62032300: Conjuntos para hombres o niños, de fibras sintéticas

62053000: Camisas para hombres o niños, de fibras sintéticas

63026000: Las demás ropas de mesa. Ropa de tocador o de cocina, de tejido de toalla con bucles, de algodón.

62121000: Sostenes, fajas, corsés, tirantes, ligas y artículos similares y sus partes

61103000: Suéteres, pullovers, cardigans, chalecos y artículos similares, incluso con cuello de cisne, de punto. De fibras sintéticas o artificiales

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

61091000: T- shorts y camisetas interiores de punto, de algodón.

61151093: Calzas, panty –medias, leotardos y medias de comprensión progresiva, de punto. Los demás: de fibras sintéticas.

62129000: Sostenes, fajas, corses, tirantes, ligas y artículos similares y sus partes

61169300: Guantes, mitones y manoplas, de punto. Los demás: de fibras sintéticas.

62042300: Trajes sastre, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos, faldas, pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos – excepto los trajes de baño, para mujeres o niñas. Trajes sastre: de fibras sintéticas.

Dicha lista corresponde al Anexo 1 del Decreto; la cual puede ser actualizada por el Ministerio de Industria y Comercio cuando lo considere conveniente para defender y promover el desarrollo económico y social del país.

Las licencias previas de importación son otorgadas para cada operación, con una validez de 30 días calendario contados a partir de su fecha de emisión.

La Resolución N° 51 del MIC de Febrero de 2009 reglamenta el art N° 3 del Decreto N° 1421/09. En dicha resolución se establecen los requisitos que deben ser exigidos para la Inscripción en el Registro de Importadores de Productos del Sector Confecciones. El certificado de inscripción debe ser renovado cada año.

Asimismo, establece los requisitos a exigir para el otorgamiento de la Licencia previa de Importación de estos productos, básicamente: la constancia de inscripción en el Registro de Importadores de Productos del sector y la copia legalizada de la Factura Comercial de Exportación al Paraguay de los productos cuya licencia es solicitada. De la referida resolución queda derogada -a través de la Resolución N° 306 del MIC- el numeral 4 del artículo 4, por el cual se solicitaba al importador una declaración jurada que los productos para los cuales se había solicitado la licencia de importación, no habían sido embarcados con destino a Paraguay al momento de la solicitud.

**B) Retiro de la Lista Básica de Excepciones y de la lista de Excepciones de 100 ítems al Arancel Externo Común del Mercosur, de los productos de calcetería de fibras sintéticas – Decreto 2544/09**

**C) Excluye al Capítulo 61 del régimen especial de tributación de impuestos internos que rige para los bienes adquiridos por personas físicas no residentes en el país - régimen de turismo. La importación y enajenación de dichos bienes, quedarán sujetos al régimen de liquidación de impuestos. Decreto N° 2545/09**

**D) Aplicación de valores referenciales para la liquidación de tributos aduaneros - Decreto 2546/09 – Resolución DNA N° 521/09 – Resolución DNA N° 89/10**

De conformidad a lo establecido por el Artículo 2° del Decreto N° 2546/09, se dicta la Resolución DNA N° 521/09, por la cual se establecen como medida de excepción, la aplicación de valores referenciales de carácter precautorio para la liquidación de tributos aduaneros a la importación de prendas de vestir de cualquier origen y/o de procedencia, comprendidas en los ítems expresados en la NCM contenidos en el Anexo de dicha Resolución. Aproximadamente son 300 productos de confección. Para las tramitaciones aduaneras de dichas mercaderías, se exige para su Oficialización, el Certificado de Inscripción en el “Registro de Productores, Comercializadores e importadores”, expedido por la Subsecretaría de Estado de Tributación del Ministerio de Hacienda (Resolución N° 28/2009)

Si bien el importador que manifieste fundamentalmente y por escrito su disconformidad con los valores referenciales, puede proceder al retiro o desaduanamiento de las mercaderías, previamente debe constituir una garantía por el monto diferencial y, en el

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

plazo de 30 días debe presentar ante las Oficinas Técnicas de Valoración Aduanera, una serie de documentación con visados del país de origen, justificativos del precio realmente pagado o a pagar.

Posteriormente, en el mes de septiembre de 2009, la Sala Constitucional de la Corte Suprema de Justicia mediante A.I. N° 1525 decidió suspender los efectos de los Decretos N° 2544, 2545 y 2546 del PE de Julio de 2009 y la Resolución de la DNA N° 521, ante una acción de inconstitucionalidad presentada por un grupo de importadores.

Por tal motivo esta última resolución fue reemplazada en Febrero de 2010 por la Resolución N° 89 – hoy vigente –, la cual establece como medida de excepción de carácter temporal, la aplicación de valores referenciales de carácter precautorio para la liquidación de tributos aduaneros a la importación de prendas de vestir **de origen y/o de procedencia asiática**, comprendidas en los ítems expresados en la NCM contenidos en el Anexo de dicha Resolución

**E) Prohibición de introducción y/o producción en las Zonas Francas de los bienes correspondientes a las posiciones arancelarias de los capítulos 61 al 63 de la NCM – Decreto N° 2701/09.** Estos bienes reciben la calificación - en la normativa correspondiente -de bienes contrarios a los intereses del país por estar afectados a prácticas desleales al comercio

### **1.5 Sector de los Domisanitarios:**

A) Por Decreto 3214 de octubre de 2009 se crea un régimen más estricto. En los considerandos de dicho decreto se afirma “ que resulta necesario dar cumplimiento en el territorio nacional a la Normativa vigente en el MERCOSUR para la comercialización de los productos de Higiene Personal, Cosméticos, Perfumería y Productos Domisanitarios de Riesgo I, a fin de armonizar los requisitos con los exigidos en los mercados de los demás Estados Partes, y del mismo modo, evaluar el comportamiento de las importaciones de dichos productos, para lo cual es pertinente establecer un mecanismo de verificación previo al libramiento en plaza de dichas mercaderías con el objeto de efectuar el seguimiento y control de tales operaciones”

Productos cuya comercialización se encuentra regulado por este régimen: productos de Higiene Personal, Cosméticos, Perfumería y Productos Domisanitarios de Riesgo I y II, incluidos en las partidas arancelarias de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCW 200 7: 3307.20.10; 3307.20.90; 3401.11.90; 3401.19.00; 3401.20.10; 3401.20.90; 3401.30.00; 3402.20.00; 3402.90.39; 3808.50.10; 3808.91.10; 3808.94.10; 330 7.20.90 y 2828.90.11).

La tramitación de la Licencia Previa de Importación requiere la presentación de una serie de certificaciones y autorizaciones expedidas por los diferentes organismos pertinentes del gobierno del Paraguay. Asimismo, se debe presentar una serie de certificaciones del laboratorio fabricante, expedidas por autoridad competente en el país de origen. Es otorgada para cada operación de importación y teniendo una validez de treinta (30) días hábiles contados a partir de la fecha de su emisión.

Se determina el cobro de una Tasa por cada Visación, Autorización, Habilitación y/o Emisión de Licencias de importación por el Ministerio de Industria y Comercio.

Los productos a ser importados deben ser inspeccionados en cada caso, por fiscalizadores del Ministerio de Industria y Comercio (MIC), del Instituto Nacional de Tecnología y Normalización (INTN), y del Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social, dentro del recinto Aduanero a fin de verificar el cumplimiento de estas disposiciones. Para tal fin, la normativa contempla la extracción de muestras de las mercaderías afectadas a cada despacho de importación, para analizarlas y cotejarlas

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

con las especificaciones del Certificado expedido por la Dirección Nacional de Vigilancia Sanitaria (DINA VISA). Hay un arancel a pagar por el servicio de inspección.

La importación de insecticidas - partidas arancelarias de la NCM 3808.50.10 y 3808.91.10 – ya eran objeto de una reglamentación estricta y de la necesidad de licencias previas de importación, conforme a la Resolución N° 171 del MIC de Abril de 2008.

Si bien estas medidas, se fundamentan principalmente en la Ley de Defensa del Consumidor, y en la necesidad de internalizar las decisiones del Mercosur, referente a los niveles mínimos de calidad y seguridad de los productos domisanitarios que se comercializan dentro del territorio nacional, el mismo titular del Ministerio de Industria y Comercio expresó que estas medidas también protegen a la industria nacional de insecticidas, que perdió competitividad por el encarecimiento de la materia prima proveniente de Argentina para la producción paraguaya de los Domisanitarios; recordando que Argentina había elevado la retención a la exportación de los derivados del petróleo que utilizan la industria de insecticidas de un 20% a un promedio de 45%, encareciendo de forma significativa el costo de la producción local.

**B) Aplicación transitoria de aranceles especiales de importación de productos que contengan disolventes y gas propano de cualquier origen y/o de procedencia. Decreto 1731/09 – Decreto N° 3003/09.**

La normativa regía hasta el 31 de diciembre de 2009. Se argumentó que las últimas medidas económicas adoptadas en la región afectaban negativamente a la producción, empleo y competitividad de los productos nacionales, agravados ante el escenario de crisis mundial. Ante dicha situación, era necesario adoptar medidas temporales para contrarrestar los efectos distorsivos que afectaban a la economía nacional y mantener la competitividad de los productos nacionales. Dicha medida implicó una restricción al comercio intrazona, dado que los productos de origen Mercosur ingresaban con arancel 0%

En principio, el gobierno paraguayo evaluó la idea de aplicar el arancel solo a productos de Argentina y Brasil, pero la medida finalmente se extendió a los de cualquier origen para evitar demandas ante la Organización Mundial de Comercio (OMC).

El arancel especial fijado del 10% es para los productos considerados domisanitarios, presentados en formas o envases exclusivamente de uso directo, tales como los insecticidas, fungicidas, plaguicidas, desinfectantes, espirales, repelentes líquidos, entre otros.

Para los productos como medicamentos, detergentes, pinturas, barnices, enduidos y lacas el arancel especial establecido es 15%.

A través del Decreto N° 3003 de Octubre de 2009, se modificaron parcialmente los Anexos del Decreto No 1731/ 2009, a los fines de evitar imposiciones arancelarias a productos no producidos en el país.

**C) Prohibición del uso de tripolifosfato de sodio en detergentes, tanto de origen nacional como importados, en todo el territorio nacional - Decreto 3216 de Octubre de 2009 –**

Conforme a esta normativa, la importación de los detergersivos deberá estar acompañada del Certificado expedido por un Laboratorio Nacional debidamente habilitado por el Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social, del cual resulte que el producto no contiene tripolifosfato de sodio. Dicho certificado deberá ser expedido en forma independiente para cada despacho de importación o remesa de dichos productos. Los productos a ser importados deberán ser inspeccionados en cada caso, por personal

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

del Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social (MSP y BS) y de la Secretaría del Ambiente –SEAM - con el fin de constatar que los productos importados se adecuan a las especificaciones contenidas en el certificado mencionado en el artículo anterior, dentro del recinto Aduanero.

Se determina el cobro de un arancel por el servicio de inspección y profilaxia a cargo del personal del Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social (MSP y BS) y de la Secretaría del Ambiente (SEAM)

.La Resolución N° 1786 de la Corte Suprema Paraguaya de Diciembre de 2009, suspende los efectos del Decreto 3216/09, que prohíbe el uso de tripolifosfato en jabones y detergentes; al dar curso a la acción de inconstitucionalidad presentada por la firma Unilever Paraguay SA, Aconcagua SA y Montana. En su considerando, la Corte sostiene que “aparentemente, y en principio, la competencia para prohibir la introducción de productos o artículos concretos nocivos a la salud y el medioambiente correspondería a una ley del Parlamento y no a una resolución administrativa”

## **2) Otras importaciones sujetas al régimen de licencias previas de importación**

**2.1. Importación de Azúcar:** Se crea un registro de importadores de azúcar y se establece un régimen de licencia previa de importación a través de la Resolución MIC N° 251 de Junio de 2002. La resolución N° 631 MIC de Agosto de 2008 reglamenta el artículo 3° de la resolución n° 251/02, estableciéndose los requisitos a ser exigidos para el otorgamiento de licencias previas de importación de azúcar:

- 1 El importador deberá estar debidamente registrado en el Registro de Importadores de Azúcar de la Dirección General de Comercio Interior del Ministerio. El certificado de inscripción deberá ser renovado cada 3 meses.
- 2 presentar Copia autenticada del Registro de Establecimiento otorgado por el INAN,
- 3 Copia autenticada del Registro Sanitario de Productos Alimenticios otorgado por el INAN,
- 4 Factura comercial legalizada que avale la operación de exportación al Paraguay del producto o en su defecto copia autenticada de la misma.

Es otorgada por cada operación de importación y tienen una validez de 30 (treinta) días corridos a partir de la fecha de otorgamiento de la misma.

Nota: El azúcar tiene un tratamiento especial, además de la licencia no automática. Se esperaba que los países del MERCOSUR acordaran un régimen común (incluido el AEC) con respecto al azúcar para 2001, sin embargo esto no ocurrió. Paraguay aplica un arancel del 30 por ciento sobre las importaciones de azúcar (SA 1701) independientemente de su origen e incluyendo importaciones provenientes de otros países del MERCOSUR. Inicialmente, este arancel se introdujo en 1995, con carácter temporal, pero su aplicación se prorrogó en 2001 hasta la adopción de un régimen común del MERCOSUR para el azúcar - Decreto N° 15.975/01, de 31 de diciembre de 2001 -

**2.2 Armas, municiones, explosivos, sus accesorios y afines:** Ley N° 1910 de 19/06/02; Decreto N° 3625/04 de 28/10/04 | Ley N° 4036/10

Permiso de importación otorgado por el Poder Ejecutivo. El importador debe estar inscripto en el Registro Nacional de Tenencia de Armas de Fuego.

**2.3 Alcohol absoluto. Partida arancelaria NCM 2207.10.00** “alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico superior o igual a 80% vol., exclusivamente etanol absoluto (no inferior a 99,5° GL)”, Res. MIC 154/1999 –

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Establecimiento de Licencias Previas de Importación, para cada despacho por parte de Empresas Distribuidoras habilitadas como tal, sólo en los casos que cumpla con la totalidad de las siguientes condiciones:

- a. Cuando se destine a la mezcla con gasolinas para ser utilizada como combustible en vehículos y motores de combustión interna, conforme a lo establecido por el Decreto N° 2.162/99.
- b. Cuando existan pruebas fehacientes de desabastecimiento en el País.
- c. Cuando su importación sea considerada de interés Nacional.

**2.4. Harina de Trigo partida N.C.M 1101.00.00** - Creación de un registro de importadores y establecimiento de licencia previa para su importación. - Resolución del MIC N° 807 de Octubre de 2007 –

Es otorgada por cada operación de importación y tendrá una validez de 30 (treinta) días corridos a partir de la fecha de otorgamiento de la misma.

En los considerandos de dicha resolución, se aduce que el Decreto N° 20.830/98 declara obligatorio el enriquecimiento de la harina de trigo con hierro y vitaminas, considerando que el producto al ser industrializado, pierde vitaminas contenidas en las envolturas del grano, principalmente tiamina, riboflavina, niacina y ácido fólico, necesarias para ser humano”

### **2.5 Productos derivados del petróleo**

**Resolución N° 435/01** – Para los siguientes productos: Gasolina RON 85 sin plomo, Gasolina RON 95 sin plomo, Gasolina RON 97 sin plomo, Gasolina de Aviación - grado 100, Kerosene Jet A-1, Gasoil, Kerosene y Fuel Oil. la empresa interesada de importar, necesariamente debe presentar al Ministerio de Industria y Comercio, previamente a los requerimientos normales de importación, una solicitud de aprobación de la importación de los productos que desea importar. La aprobación de la solicitud presentada dependerá del cumplimiento por parte del importador de las condiciones técnicas y de calidad mínimos establecidos en dicha Resolución.

**Resolución N 760/2001, amplía y complementa la 435/01.** Reglamenta el procedimiento para la importación de los productos derivados del petróleo, que no se encuentran tipificados en la Resolución N° 435/01: 2709.00.10, 2709.00.90, 2710.00.11, 2710.00.49, 2710.00.51, 2710.00.59, 2710.00.61, 2710.00.62, 2710.00.91, 2710.00.92, 2710.00.93, 2710.00.94, 2710.00.95, 2710.00.99.

El importador debidamente autorizado a ejercer la actividad por la autoridad competente, deberá solicitar la Licencia Previa del Ministerio de Industria y Comercio, a través de la Dirección General de Combustibles; para la cual deberá acompañar una serie de informaciones solicitadas, entre ellas un Certificado de identidad y calidad otorgado por una empresa verificadora registrada en la Dirección General de Combustibles,. Se prevé en las Aduanas de ingreso, la toma de muestras y análisis químico de los productos, con cargo al importador, a fin de verificar la calidad declarada.

**Resolución N° 87/02** Crea un Registro de Productos (aceites y grasas) Lubricantes automotrices e industriales, en la Dirección General de Combustibles. Establece las especificaciones técnicas que deben cumplimentar los aceites y grasas lubricantes automotrices e industriales importados y de origen nacional. Excluye del régimen normativo establecido en la Res. N° 760/01 a los aceites y lubricantes automotrices e industriales que cumplimenten las condiciones enumeradas en el art. 4.

### **3) Aplicación de derechos antidumping o compensatorios**

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Conforme al informe presentado por Paraguay al Comité de prácticas Antidumping de la OMC correspondiente al 1º semestre de 2010, Paraguay dio de baja en Abril del corriente año al único derecho antidumping que aplicaba, el cual afectaba desde el año 2004 al Cemento normal -partida arancelaria N.C.M. 2523.29.10 - importado desde Brasil. Tampoco posee abierta ninguna investigación para la aplicación de este tipo de medidas.

#### 4) Importaciones prohibidas

Pasamontañas (partida NCM 6505.9000) Prohibición Temporal – Decreto N° 17445/02

Productos vitivinícolas en envases mayores de cinco litros de capacidad – Decreto N° 18953/97

Vehículos usados, de modelos con antigüedad superior a 10 años – Ley N° 2018 del 24/10/02.-

**5) Cobro de una tasa por el servicio de cada Registro de Importador emitida por el Ministerio de Industria y Comercio.** Aplicable a todos los sectores importadores. Resolución MIC N° 82/2009

SECTOR	MEDIDA	POSICIONES ARANCELARIAS NCM AFECTADAS	REFERENCIAS
Manufacturas Productos Primarios de origen agropecuario Software	Establecimiento de un margen de preferencia para la Producción Nacional en las contrataciones públicas de las gobernaciones y municipalidades regidos por las leyes nacionales N° 2051/03 y N° 3439/07		Los márgenes de preferencia a favor de los productos nacionales son desde un 5% hasta un 70% con relación a productos de igual naturaleza importados. Para el software nacional el margen de preferencia no podrá ser superior al 10% del precio del software extranjero.
ALIMENTICIO: carnes y despojos de gallo o gallina	Creación de un Registro de Importadores y de un régimen de licencias previas de importación. Establecimiento de un volumen máximo de importación mensual	0207.11.00 / 0207.12.00/ 0207.13.00 / 0207.14.00	Volumen total de importación máximo mensual: 20 tn. Se exige licencia previa de importación para cada operación, con una validez de 30 días calendario a partir de la fecha de emisión.
SECTOR SIDERURGICO: Chatarras de hierro o acero; hierro y acero sin alear; productos intermedios de hierro o acero sin alear	Creación de un Registro de Importadores y un régimen de licencias previas de importación	7204 / 7206 / 7207	
CONFECIONES	Creación de un Registro de Importadores y un régimen de licencias previas de importación	61159600 / 62011300 / 61099000 / 63014000 / 62021300 / 63022100 / 63041990 / 61082200 / 62034300 / 61071200 /	El certificado de inscripción al Registro de Importadores debe ser renovado cada año. Se exige licencia previa de importación para cada operación, con una validez de 30 días calendario a partir de la fecha de emisión. Requisitos exigidos para el otorgamiento de licencia:

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

		62046300 / 62032300 / 62053000 / 63026000 / 62121000 / 61103000 / 61091000 / 61151093 / 62129000 / 61169300 / 62042300 /	Constancia de inscripción en el Registro y la Factura Comercial de Exportación a Paraguay de los productos.
CONFECIONES	Declaración de los bienes importados que se encuentran afectados por prácticas desleales al comercio, como bienes contrarios a los intereses del país.	Posiciones arancelarias de los capítulos 61 al 63 de la NCM	Prohíbe la introducción y/o producción en las Zonas Francas de los bienes contemplados en las posiciones arancelarias establecidas, afectados por prácticas desleales al comercio.
CONFECIONES	Aplicación de valores referenciales de carácter precautorio para la liquidación de tributos aduaneros.	Posiciones arancelarias afectadas:  61.01 a la 61.16 62.01 a la 62.09 62.11 a la 62.17 63.01 a la 63.07	Régimen a aplicar a la importación de prendas de vestir de origen y/o de procedencia asiática.
HIGIENE PERSONAL COSMETICOS PERFUMERIA DOMISANITARIOS de Riesgo I y II	Establecimiento de un régimen de licencias previas de importación.	Productos incluidos en las siguientes partidas arancelarias de la NCM: 3307.20.10 / 3307.20.90; 3401.11.90 / 3401.19.00; 3401.20.10 / 3401.20.90; 3401.30.00 / 3402.20.00; 3402.90.39 / 3808.50.10; 3808.91.10 / 3808.94.10; 330 7.20.90 / 2828.90.11.	La tramitación de la Licencia requiere la presentación de una serie de certificaciones y autorizaciones expedidas por los diferentes organismos pertinentes del gobierno del Paraguay. Asimismo, se debe presentar una serie de certificaciones del laboratorio fabricante, expedidas por autoridad competente en el país de origen.  Es otorgada para cada operación de importación y teniendo una validez de treinta (30) días hábiles contados a partir de la fecha de su emisión.  Se determina el cobro de una Tasa por cada Visación, Autorización, Habilitación y/o Emisión de Licencias de importación por el Ministerio de Industria y Comercio.
DOMISANITARIOS	Aplicación transitoria de aranceles especiales de importación de productos que contengan disolventes y gas propano de cualquier origen y/o de procedencia.		El arancel especial fijado del 10% es para los productos considerados domisanitarios, presentados en formas o envases exclusivamente de uso directo, tales como los insecticidas, fungicidas, plaguicidas, desinfectantes, espirales, repelentes líquidos,

**Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01**

**Provincia: Santa Fe**

**Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.**

**Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe**

			entre otros.  Para los productos como medicamentos, detergentes, pinturas, barnices, enduidos y lacas el arancel especial establecido es 15%.
DOMISANITARIOS	Prohibición de Importación de detergentes que contengan Tripolifosfato de Sodio		La importación de los deterativos deberá estar acompañada del Certificado expedido por un Laboratorio Nacional debidamente habilitado por el Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social, del cual resulte que el producto no contiene tripolifosfato de sodio. Los productos a ser importados deberán ser inspeccionados en cada caso, por personal del Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social (MSP y BS) y de la Secretaría del Ambiente –SEAM dentro del recinto aduanero.
ALIMENTICIO: Azúcar	Creación de un Registro de Importadores y de un régimen de licencias previas de importación.		El certificado de inscripción en el Registro deberá ser renovado cada 3 meses.  La Licencia Previa de Importación es otorgada para cada operación de importación y tienen una validez de 30 (treinta) días corridos a partir de la fecha de otorgamiento de la misma.
ALIMENTICIO: Harina de Trigo	Creación de un Registro de Importadores y de un régimen de licencias previas de importación.	1101.00.00	La Licencia Previa de Importación es otorgada para cada operación de importación y tienen una validez de 30 (treinta) días corridos a partir de la fecha de otorgamiento de la misma.
Alcohol Absoluto	Establecimiento de un régimen de licencias previas de importación	2207.10.00	Se autoriza la importación de este producto a través de la solicitud de licencias previas de importación sólo en los casos que cumpla con la totalidad de las siguientes condiciones:  <b>a.</b> Cuando se destine a la mezcla con gasolinas para ser utilizada como combustible en vehículos y motores de combustión interna, -Decreto N° 2.162/99

**Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01**

**Provincia: Santa Fe**

**Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.**

**Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe**

			- b. Cuando existan pruebas fehacientes de desabastecimiento en el País. c. Cuando su importación sea considerada de interés Nacional.
ENERGETICO: Aceites y Grasas lubricantes automotrices e industriales	Crea un Registro para estos Productos. Establece las especificaciones técnicas que deben cumplimentar la importación de estos producto		El registro de cada producto debe estar acompañado por un certificado de identidad y calidad, otorgado por una empresa verificadora registrada en la Dirección General de Combustibles. Este certificado tiene una validez de 2 años.
Armas, Municiones, explosivos, sus accesorios y afines	Establecimiento de un régimen de permio de importación y de un Registro nacional de Tenencia de Armas de Fuego		El permiso de importación debe ser emitida por el Poder Ejecutivo. El importador debe estar inscripto en el Registro Nacional de Tenencia de Armas de Fuego. La importación sólo puede realizarse por las oficinas de Aduana de la Capital y del Aeropuerto Internacional Silvio Pettirossi.
APLICABLE A TODO LOS SECTORES IMPORTADORES	Establecimiento de una tasa por el Servicio de cada Registro de Importador		Se establece el cobro de una tasa de 4 (cuatro) jornales diarios por el servicio de cada Registro de Importador, emitida por el Ministerio de Industria y Comercio.

\* Actualmente no hay en vigencia derechos antidumping o compensatorios ni cupos de importación.-

### Barreras no arancelarias

#### Fiscales

- **El IVA** Impuesto al Valor Agregado, tiene un tipo general del 10%, y un reducido del 5% que se aplica sobre el precio neto del producto o servicio.

Hasta la publicación del decreto n°235/98, existía un régimen especial de liquidación de este impuesto para aquellos productos importados incluidos en el denominado "régimen de importación de turismo", que consistía en aplicar la tasa general del IVA sobre bases imponibles inferiores al valor CIF del producto. El decreto 235 implicó la desaparición de este régimen en lo referente a la tributación de este impuesto.

Se exoneran del IVA las importaciones de petróleo crudo, combustibles derivados del petróleo, productos agropecuarios en estado natural, así considerados, entre otros, "las verduras, legumbres, hortalizas y demás vegetales incluyendo las semillas y bulbos para la siembra, las frutas frescas, las leches fluidas, las carnes en general, incluyendo la de animales de la caza y la pesca, siempre y cuando no hayan sido cocinadas" (Resolución N° 62/92 del Ministerio de Hacienda). La nueva ley también exime del pago del impuesto a las revistas de interés educativo, cultural y científico, libros y periódicos, así como a los bienes de capital de aplicación directa en el ciclo

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

productivo industrial o agropecuario realizados por los inversionistas que se encuentren amparados por la Ley N° 60/90, del 26 de marzo de 1991.

El monto imponible será el valor aduanero expresado en moneda extranjera determinado de conformidad con las leyes en vigor, al que se adicionarán los tributos aduaneros, aun cuando estos tengan aplicación suspendida, así como otros tributos que incidan en la operación con anterioridad al retiro de la mercadería, más los tributos internos que graven dicho acto, excluido el Impuesto al Valor Agregado.

**- Impuesto Selectivo al Consumo.** Creado por la Ley 125/91, y modificado por la Ley 2421/2004. Este impuesto grava la importación de determinados bienes como los cigarrillos, tabaco, bebidas refrescantes y alcohólicas, así como la primera enajenación de los mismos bienes de producción nacional.

La entrada en vigor de la nueva reforma tributaria aplicada en la Ley 2421 de Reordenamiento Administrativo y Adecuación fiscal, de julio de 2004, ha obligado a promulgar el nuevo Decreto 4.344/04, que adapta el impuesto a las modificaciones introducidas por la nueva ley. Los gravámenes aplicados son: Whisky 10%, Bebidas Gaseosas 8%, Cerveza: 8%, Vinos y sidras 10%, Champagne y cava 10%, Coñac, ginebra, ron, aguardiente, caña y licores: 10%, Zumos 8%, Tabaco 10%, Cigarrillos 12%, Motonafta yalconafta con o sin plomo de 85 octanos como mínimo 34%, Supernaftas con o sin plomo de 95 octanos o más 34%, Naftas sin plomo de 97 octanos o más 38%, Naftas de aviación 20%, Kerosén 10%, Turbo fuel 1%, Gas oil 14,3%, Fuel Oil 10%, Gas licuado 10%, Perfumes 5%, perlas, piedras preciosas y semipreciosas, metales preciosos, marfil...etc, 5%, lavadoras, lavavajillas, aparatos de aire acondicionado, televisores, y otros electrodomésticos 1%, relojes 5%. En la importación, la base imponible es el valor aduanero sumado el gravamen aduanero (no se incluye el IVA), con excepción de las naftas, nacionales o importadas, cuyo valor imponible es el precio de venta al público consumido. En el caso de la importación de cigarrillos y cervezas, el impuesto se aplica sobre esa base imponible incrementada en un 20%. Para los combustibles derivados del petróleo la base será el precio de venta al público que establezca el poder ejecutivo (excepto en las naftas de 85 octanos y de más de 97 octanos, en las que se tendrá en cuenta el precio de venta en surtidor al público consumidor en Asunción)

**- Impuesto a la renta de actividades comerciales, industriales y de servicios. Este impuesto grava los beneficios de sociedades.**

Régimen especial de liquidación para ciertos productos. A los cigarrillos de la partida arancelaria 2402.20.00 y a los 479 productos listados en Anexo al Decreto N° 15.199/96, modificado por los Decretos N° 16.067/97, 2.698/99 y 10.624/00, se les aplica un régimen especial de liquidación del Impuesto a la Renta que consiste en efectuar un pago único y definitivo del 30% (treinta por ciento) sobre la rentabilidad estimada de cada importación. El referido impuesto deberá hacerse efectivo previamente al retiro de la mercancía del recinto aduanero.

Para estos efectos se estima que las empresas importadoras de los citados productos obtienen una rentabilidad del 10% (diez por ciento) sobre el costo de las mercancías importadas. Dicho costo estará constituido por el valor aduanero imponible al que se le adicionarán el tributo aduanero de importación, el Impuesto Selectivo al Consumo, cuando corresponda, y el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Régimen de anticipo a cuenta del impuesto. Por Decreto N° 21.148/03 se dispuso que los importadores de los tabacos clasificados en las posiciones arancelarias 2403.10.00 y 2403.91.00 deberán liquidar e ingresar un anticipo a cuenta del Impuesto a la Renta en la Dirección General de Aduanas, sobre el valor aduanero imponible establecido por el servicio de valoración aduanera al que se adicionarán los tributos aduaneros,

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

aún cuando éstos tengan aplicación suspendida, así como otros tributos que incidan sobre las operaciones de importación, con anterioridad al retiro del recinto aduanero. Sobre el monto así determinado se aplicará un porcentaje del tres por ciento (3%).

- **Arancel Consular.** En él se exige, para la importación de bienes, el requisito del sello consular de los documentos (factura comercial, conocimiento, certificado de origen y manifiesto de carga) por la Oficina Consular en el país de origen.

Actualmente el arancel consular viene legislado por la nueva Ley 1.844/01 del Arancel Consular, que sustituye a la antigua ley N° 46 de 1972 que, creaba el arancel consular y fijaba los montos a cobrar, posteriormente rectificadas por la ley N° 133/93 que aumentó estos aranceles un 50 %. Eleva a rango de Ley la nueva tabla de aranceles a pagar desde Diciembre del 2001. En cuanto a su reglamentación, se aplica lo establecido en el Decreto N°. 11.011/00, mientras se apruebe el nuevo decreto que reglamente la Ley n°.1.844/01. La tabla arancelaria, correspondiente a Comercio, consta de dos secciones. La primera sección de Operaciones de Importación cuya tabla va de 5 a 30 dólares USA y las multas de 15 a 90 dólares USA. En la segunda sección de Operaciones Varias, los costes son de 15 a 105 dólares USA y las multas de 45 a 315 dólares USA.

#### - **Otras tasas**

Se aplica una Tasa de Valoración de 0,50% sobre el precio normal determinado en los despachos de mercancías.

Las tasas portuarias son altas comparadas con las de países desarrollados. También existen tasas por servicios de cargas aéreas: Todas las mercancías desembarcadas en los aeropuertos y aeródromos bajo el control, fiscalización y administración de la Dirección Nacional de Aeronáutica Civil (DINAC), están sujetas al pago de Tasas de Cargas Aéreas por la prestación de los servicios de recepción, custodia y almacenamiento de mercancías.

#### **No fiscales**

##### **Restricciones cuantitativas.**

En el régimen de comercio de Paraguay no existen restricciones cuantitativas sobre las importaciones, salvo las que se refieren a la importación de armas.

##### **Inspección previa al embarque.**

En el caso de Paraguay hasta el año 1998 se utilizaban dos sociedades verificadoras que realizaban las inspecciones previas al embarque de las mercancías en el país exportador: S.G.S y BIVAC. Los contratos con dichas empresas fueron rescindidos por las Autoridades paraguayas, no existiendo en la actualidad ningún sistema alternativo de verificación de pre-embarque.

##### **Obstáculos técnicos.**

En la actualidad la Resolución N° 515 del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Paraguay reglamenta la importación en Paraguay de carne, productos, subproductos y derivados de origen animal, de fecha 10 de Julio de 2000. Dicha resolución, establece entre otros aspectos, que toda importación de estos productos deberá ser autorizada por el Ministerio de Agricultura y Ganadería de Paraguay previa inspección y probación del establecimiento de origen por técnicos veterinarios paraguayos. También se establece que el valor del pasaje de ida y vuelta y las dietas deberán ser depositados por las firmas importadoras.

##### **Instrumentos de defensa comercial.**

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Paraguay en general no aplica medidas antidumping contra prácticas desleales efectuadas por alguna empresa exportadora o medidas compensatorias de subvenciones para combatir el comercio desleal con precios artificiales gracias a las ayudas públicas de los países exportadores. Tampoco se ha aplicado la cláusula de salvaguardia para evitar una posible distorsión coyuntural del comercio.

### **Medidas sanitarias y fitosanitarias.**

Los requisitos sanitarios para la introducción al país de animales, productos y subproductos derivados de éstos están establecidos en el Decreto N°. 4.451 / 99 y contiene básicamente aquellos requisitos establecidos en el Código Zoonosanitario Internacional. (De acuerdo a las informaciones de Sanidad Animal Mundial de 1999 de la Oficina Internacional de Epizootias y considerando los principios de equivalencia enunciados en la OMC.).

### **Ley de Representación**

La Ley 194 de 6 de julio de 1993, regula, en Paraguay, el régimen legal de las relaciones contractuales entre fabricantes y firmas del exterior y personas físicas o jurídicas domiciliadas en el Paraguay. Se trata de un cuerpo legal que reglamenta especialmente las situaciones de interrupción de la relación comercial entre las dos partes implicadas, estableciendo criterios para determinar el monto de las indemnizaciones, cuando no existe una justa causa para interrumpir tal relación por parte de la empresa extranjera. Se trata de una legislación muy controvertida y unánimemente rechazada por las secciones comerciales de las delegaciones diplomáticas acreditadas en Paraguay, debido a que es especialmente proteccionista con la firma local que ostenta la representación de la firma extranjera, constituyéndose esto en una barrera comercial de salida.

### **Contratación pública:**

Paraguay sólo admite licitaciones internacionales cuando sea obligatorio en virtud de un tratado internacional, lo exija el convenio de préstamo con un organismo multilateral, la oferta local sea insuficiente o no exista, o se haya realizado una licitación nacional sin ofertas válidas (art. 18 de la Ley 2051 de Contrataciones Públicas).

Pueden excluirse de las licitaciones internacionales a las empresas de países que no concedan un trato recíproco a las paraguayas (art 18). En las licitaciones públicas internacionales, la ley obliga a dar preferencia, en igualdad de condiciones, a las ofertas que contemplen productos locales (aquellas con un valor superior al 50%) o recursos humanos paraguayos, con un margen de hasta el 10% en el precio respecto de las ofertas que empleen recursos exteriores (art 28). A estas barreras legales a las empresas internacionales, debe unirse la propia dinámica local de funcionamiento de los sistemas de contratación pública, en ocasiones impregnada por la corrupción, que se convierte, posiblemente, en la principal barrera para una empresa extranjero.

### **Instituciones de Importancia**

El principal organismo del gobierno en materia de Política Comercial es el Ministerio de Comercio e Industria, y dentro de él específicamente, la Dirección General de Política Comercial. El Ministerio de Hacienda es el encargado de elaborar las normas aduaneras, que aplica y controla la Dirección General de Aduanas.

En lo que se refiere a homologación y normalización, en la actualidad son diversos los órganos encargados de esta labor (Instituto INAM para los medicamentos de uso humano, el Instituto Nacional de Normalización y Tecnología, INTN, para realizar análisis de laboratorios y la Municipalidad de Asunción según los productos). El

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social se encarga del control de productos alimenticios y los registros de los mismos.

Fuente; Icesx

**Actividad 2: Detectar aranceles establecidos en ambos mercados a la importación de productos provenientes del exterior**

Dicha actividad se completó en el informe anterior, por dicha razón se decidió abordar la actualidad del MERCOSUR desde el punto de vista legal, haciendo hincapié en la sanción del nuevo código aduanero.

**CÓDIGO ADUANERO DEL MERCOSUR**

Luego de 4 años de exhaustivo trabajo de redacción y negociación, se aprobó en la provincia de San Juan y bajo la decisión CMC N° 27/10, el **Código Aduanero del MERCOSUR (CAM)**, un código normativo comunitario de 181 artículos que establece y unifica las definiciones e institutos fundamentales en materia aduanera y regula el tráfico internacional de los estados parte del Mercosur con terceros países o bloques de países.

De esta manera, se crea un **territorio aduanero único**, el segundo más grande del mundo, con una superficie total de 11.889.654 km<sup>2</sup>, con 250 millones de habitantes, y con un Producto Bruto Interno de aproximadamente 2.300 billones de dólares. Esto permitirá avanzar en el camino hacia la Unión Aduanera, fortalecer la posición del Mercosur y robustecer la seguridad jurídica del sistema normativo comunitario aduanero, objetivos planteados desde la firma del Tratado de Asunción en 1991.

El texto recoge instituciones de **vanguardia** en el derecho aduanero internacional:

- Gestión de riesgo, control ex post
- Operador económico calificado (la Administración Aduanera podrá instituir procedimientos simplificados de control y otras facilidades para las personas vinculadas a la actividad aduanera que cumplan con los requisitos establecidos por la norma).
- Incorporación de tecnología de información e intercambio, selectividad de control, facilitación del comercio lícito, aduana electrónica, firma digital (las Administraciones Aduaneras se brindarán asistencia recíproca, intercambiarán información, para el cumplimiento de las funciones establecidas en el CAM y en los acuerdos internacionales vigentes).
- Ingreso y egreso de mercaderías a través de conductos fijos (oleoductos, gasoductos, líneas de transmisión de electricidad, etc.).

Además, el CAM es también usualmente presentado como un **código “marco”**, por tratar sintéticamente los institutos aduaneros esenciales, estableciendo definiciones y dejando a las normas reglamentarias y complementarias la función de completitud del ordenamiento jurídico mercosureño. Rige entonces el principio de **supletoriedad**, es decir las legislaciones aduaneras de cada estado parte serán aplicables supletoriamente dentro de sus respectivas jurisdicciones en aquellos aspectos no regulados específicamente por el CAM. Se puede afirmar que el CAM es asimismo un **código “posible”**, en el sentido de que se buscó tratar los temas aduaneros más sensibles de una forma que permita a todos los Estados Partes incorporarlo a sus ordenamientos jurídicos, esperándose con ello que dicho código de vanguardia, marco y posible, entre en vigencia a la brevedad en todos los Estados Partes.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

El CAM aprobado es **obligatorio** en todo el territorio soberano del MERCOSUR, pero requiere la aprobación legislativa interna de todos los Estados Parte, siendo el 27 de febrero de 2011 la fecha límite para dicha aprobación. Una vez aprobado, los países deben incorporarlo al Derecho Nacional y comunicarlo a la Secretaría del MERCOSUR; cuando todos los Estados lo hayan comunicado, la Secretaría se encargará de informarlo, entrando la norma en vigencia a los 30 días de dicha comunicación.

Las fuentes consideradas para la redacción del CAM fueron las legislaciones aduaneras nacionales y regionales, códigos aduaneros europeo y andino y la Convención de Kyoto.

Cabe destacar que no hay modificaciones sustanciales en cuanto a los sujetos contemplados en la legislación argentina y la del CAM. Se mantienen como personas vinculadas al importador/exportador y se agregan las figuras de despachante de aduana y de operador calificado dentro de esta mención. Los auxiliares del servicio aduanero continúan siendo los agentes de transporte, despachantes y apoderados.

Un punto a resaltar es el cambio de la denominación de los **destinos aduaneros** que puede recibir la mercadería al momento de ser importada o exportada: a) inclusión a un régimen aduanero; b) reembarque; c) abandono o; d) destrucción.

Dentro de los **regímenes aduaneros** principales a los que hace mención el primer punto, podemos encontrar los siguientes para operaciones de importación:

- Importación definitiva
- Admisión temporaria para reexportación en el mismo estado
- Admisión temporaria para perfeccionamiento activo
- Transformación bajo control aduanero
- Depósito aduanero
- Tránsito aduanero

Y los regímenes aduaneros para operaciones de exportación son:

- Exportación definitiva
- Exportación temporal para reimportación en el mismo estado
- Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo
- Tránsito aduanero

Según algunos especialistas, el CAM trata de una plataforma normativa que brinda seguridad jurídica y en consecuencia que permite potenciar y multiplicar los negocios en la región. En ese sentido, se destaca que hacia fin del 2010 el comercio regional entre los miembros del bloque superará los 50 mil millones de dólares. Las expectativas apuntan a que se pueda superar la etapa de imperfecciones en la que está el bloque desde hace años y avanzar hacia la conformación de la Unión Aduanera.

No obstante ello, muchos expertos en materia aduanera, han realizado un análisis pormenorizado de las implicancias del CAM a nivel legal, encontrando **numerosas críticas** al respecto. Las mismas fueron presentadas en el primer Congreso Aduanero realizado en nuestro país en el mes de agosto 2010 y entre las más importantes podemos destacar las siguientes:

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

- El principio de supletoriedad puede dar lugar a incompatibilidades entre normas nacionales y el CAM. De todos modos, el derecho del MERCOSUR prevalece sobre toda disposición del derecho interno.
- Al ser un código marco, hay una excesiva delegación reglamentaria (63 artículos delegan a normas complementarias).
- Algunas definiciones esenciales como ser territorio aduanero y mercadería están confusas o incompletas, teniendo el código local un mejor tratamiento.
- El CAM no contempla institutos tales como “ignorando contenido” o “declaración de supeditación”.
- No se prevé la consulta a la Administración cuando existen dudas o falta de información al momento de efectuar la declaración aduanera.
- Temas como infracciones aduaneras, sanciones pecuniarias, no están incluidos en el CAM.
- No se contó con una clasificación armonizada previa sobre los regímenes especiales de cada Estado Parte.
- El CAM no legisla sobre temas tributarios. Cada país continúa aplicando de manera aislada su política tributaria e impositiva, cada uno con un ordenamiento diferente, sin existir una mínima armonización entre los estados parte.
- Los mecanismos de defensa comercial intra y extra-zona se mantienen, es decir que cada país puede establecer medidas antidumping o salvaguardias de forma unilateral, lo cual puede llegar a provocar perforaciones en negociaciones que se estén llevando adelante. ¿Cómo interpelamos al CAM ante problemas de defensa si estos temas no son tratados por el mismo?
- La consagración a texto en el CAM de los tributos aduaneros a la exportación así como las restricciones a la exportación, sin aclaración que las mismas no son aplicables, en general, a los países miembros, son una traba a la integración del bloque con distorsiones en el mercado regional, haciendo crecer las asimetrías entre los socios. Por ejemplo, en Chile, las exportaciones no pagan derechos de aduanas, en cambio el CAM sí prevé expresamente esa posibilidad.
- Tres cuartos de los 10.000 productos incluidos en el NCM tiene un arancel nacional diferente al AEC, que es el objetivo perseguido al consolidarse como Unión Aduanera. Hoy en el mundo, hay sólo dos Uniones Aduaneras, la Unión Europea y la SACU (países del sur africano), es decir se está en presencia de un objetivo bastante ambicioso por lograr.
- Hasta la conformación definitiva de la Unión Aduanera, la recaudación en materia tributaria la seguirá llevando cada estado parte. De todas maneras, se fijará un mecanismo de distribución de la renta que tendrá en cuenta cuál es el estado parte donde se consumen los bienes importados desde terceros países. La diferencia de tamaño entre países generan dificultades en la distribución de la renta arancelaria común. Este punto no se va a modificar por lo menos dentro del primer lustro de puesta en vigencia del CAM.

La aprobación del CAM supone sin lugar a dudas la consolidación de un largo proceso de construcción regional hacia la Unión Aduanera. Al respecto, la literatura ha sostenido que una de las principales ventajas de una Unión Aduanera consisten en lograr favorecer la especialización dentro de su territorio, al eliminar las restricciones

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

en el intercambio de bienes y servicios, lo que genera oportunidades para la asignación más eficiente de recursos. Como se mencionó más arriba, se trata de un objetivo muy ambicioso, requiere compromiso entre los gobiernos ya que se comparte soberanía sobre una política muy relevante como lo es la aduanera. Las instituciones que se crean, los recursos y competencias que se les otorgan son una expresión de ese compromiso.

Una de las grandes ventajas de la Unión Aduanera por sobre la Zona de Libre Comercio es la “Libre Práctica”, es decir, no se requieren reglas de origen, los bienes son comercializados libremente, sin tener en cuenta su origen (comunitario o no). Sin embargo, se ha acordado una postergación general de algunos regímenes que hoy están vigentes, los cuales disciernen con las metas de una Unión Aduanera. Por ejemplo, sobre el régimen de origen, la postergación es indefinida (no se ha fijado ninguna fecha límite); en cambio sobre el régimen de admisión temporal así como los regímenes de Zona Franca Manaos y Tierra del Fuego, la postergación es hasta el año 2017.

Para muchos, la relativa vaguedad del CAM no ayuda a fortalecer las instituciones ni a resguardar los derechos de los administrados ante el servicio aduanero. El CAM no puede significar un retroceso sobre los derechos y garantías de los usuarios, sobre este punto tendrán que trabajar los Congresos Nacionales, los últimos responsables de su aprobación dentro de cada uno de los Estados parte.

### **Requisitos y condiciones a cumplir de parte de las empresas santafesinas para la Apertura de Nuevos Negocios en Paraguay**

La competitividad industrial de un país depende, entre otras cosas, de la facilidad con que se puedan realizar transacciones económicas (como contratar y despedir mano de obra, abrir y cerrar negocios, pagar impuestos, etc.) y del nivel de cumplimiento de los contratos. Las transacciones dificultosas o costosas, por un lado, desalientan la inversión en nuevas actividades con alta productividad y, por otro, hace que una parte importante de los recursos internos de una empresa se destinen a sortear obstáculos burocráticos, antes que a gestionar eficientemente su actividad.

En Paraguay, la apertura de un negocio implica más procedimientos y es mucho más costosa, en relación al ingreso Promedio de la población, que en el MERCOSUR. En lo referente al cumplimiento de contratos, en Paraguay esto involucra un mayor número de procedimientos y un costo mucho mayor que en los demás países.

Conciente de que los altos costos de las transacciones tienen un impacto negativo sobre la competitividad, Paraguay ha introducido reformas enfocadas a simplificar y abaratar el proceso de apertura de nuevos negocios.

Desde fines del año 2006, el Ministerio de Industria y Comercio, con el fin de facilitar, agilizar y desburocratizar el proceso de constitución de empresas, ha implementado el Sistema Unificado de Apertura de Empresas (SUAE), que opera como Ventanilla Única de entrada de solicitudes y salida de autorizaciones y registros estatales.

Los servicios del SUAE son los siguientes:

- Inscripción en el Registro de Personas Jurídicas;
- Inscripción en el Registro Público de Comercio;
- Constancia de Inscripción y Registro Único de Contribuyente (RUC);
- Constancia de Inscripción Obrero Patronal del Instituto de Previsión Social (IPS);

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

- Constancia de Inscripción Patronal del Ministerio de Justicia y Trabajo;
- Habilitación del local;
- Patente Comercial;

Requisitos exigidos para Personas Jurídicas

**Costo del trámite: Gs. 77.251 (SA y SRL) / Gs.100.894 (otras sociedades)**

- Formulario SUAE N° 2.
- Escritura Pública Original. Además, a cargo del Escribano: a) carátula rogatoria; b) escrito de solicitud de dictamen dirigido a la Abogacía del Tesoro, en caso de SA y SRL o c) escrito de solicitud de inscripción dirigido al Juzgado de Turno, en caso de las demás sociedades.
- 2 (dos) fotocopias autenticadas de la Escritura Pública.
- 1 (una) fotocopia autenticada de Cédula de Identidad vigente del representante legal.
- 1 (una) fotocopia simple de Cédula de Identidad vigente de los socios.
- 1 (una) fotocopia simple de contrato de alquiler o boleta de impuesto inmobiliario o fotocopia de factura de agua, luz o teléfono.
- Pago de tasas de servicio judicial y registral (se realiza en la oficina del SUAE).
- En caso de contar con empleados: adjuntar a) Lista de empleados, b) Formulario de inscripción de empleado (Uno por cada empleado declarado) y c) fotocopia simple de cédula de identidad de cada empleado.
- En caso de no iniciar los trámites ante el SUAE desde el inicio del proceso, se requerirán fotocopias autenticadas de las documentaciones que acrediten los trámites previos.
- **Para los extranjeros:** contar documentos que acrediten la radicación permanente. Además adjuntar 1 (una) fotocopia autenticada del Documento de Identidad del país de origen o pasaporte y 1 (una) fotocopia autenticada del Carnet de Migración vigente.

**En caso de Sociedades Constituidas en el Extranjero** se debe contar con el Estatuto de Constitución del país de origen, debidamente legalizado. Un documento original en donde conste el Acuerdo o decisión de crear una Sucursal o Establecimiento en el Paraguay, debidamente legalizado, debiendo contener los requisitos prescriptos en el Art. 1197 del Código Civil Paraguayo y que dispone: *“A los fines del cumplimiento de las formalidades, toda Sociedad constituida en el Extranjero que desee ejercer su actividad en el territorio nacional debe: a) establecer una representación con domicilio en el país....b) Acreditar que la sociedad ha sido constituida con arreglo a las Leyes de su país. C) justificar de igual forma, el Acuerdo o decisión de crear la Sucursal o representación, el capital que se le asigne, en su caso, y la designación de los representantes legales”.*

**Fuentes:** <http://www.mic.gov.py> ; <http://suae.mic.gov.py>

***RÉGIMEN AUTOMOTOR NACIONAL (RAN)***

El Régimen Automotor Nacional fue creado por Decreto del Poder Ejecutivo N° 21.944 del 16 de julio de 1998.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Su objetivo es el fomento de la inversión y la industria nacional, el mejoramiento de la competitividad, la creación de fuente de trabajo, la capacitación de la mano de obra, la facilitación de la transferencia de tecnología y el fomento a la exportación.

El ámbito de aplicación es el Capítulo 87 de la NCM "Vehículos, automóviles, tractores, velocípedos, y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios", lo cual incluye también auto partes y auto piezas en general. Pueden ser beneficiados todas las empresas, nacionales como extranjeras, que cumplan con la totalidad de los requisitos exigidos por el Decreto N° 21.944/98 y sus Resoluciones reglamentarias. De acuerdo a la guía de acceso al RAN.

### **Beneficios**

Los beneficios actuales vigentes, establecidos por el Decreto N° 21.944/98 y el Decreto 11.047/07 son:

- Exoneración de los Gravámenes aduaneros, para los bienes de capital, materias primas, componentes, kits, partes piezas e insumos fabriles, que son requeridos por las empresas para la producción de bienes finales (exceptuando los bienes de reposición). Art. 6° Decreto 21944/98.
- La importación de bienes de capital, materias primas, componentes, kits, partes piezas e insumos fabriles, que son requeridos por las empresas para la producción de bienes finales (exceptuando los bienes de reposición); tendrán como base imponible el 20% del valor aduanero expresado en moneda extranjera para el pago de IVA a la importación. Art. 1° Decreto 11.047/07.
- Los bienes producidos, tendrán como base imponible el 20% del valor total del producto terminado, para el pago del IVA a la venta. Art. 7° Decreto N° 21.944/98.

### **Guía de acceso al RAN – Requisitos**

- Nota al Ministro de Industria y Comercio.
- Presentación de un Proyecto de Inversión al Consejo de Inversiones de la Ley 60/90.
- Presentación del Registro Industrial y del Certificado de Impacto Ambiental.

### **Maquila una herramienta para la captación de nuevas inversiones**

El régimen de Maquila es un sistema de producción de bienes y prestación de servicios, cuyo objetivo es el desarrollo industrial, la creación de empleo y el incremento de las exportaciones. La producción o prestación se realiza por cuenta y orden de una empresa domiciliada en el extranjero, la cual se denomina matriz. En virtud de un contrato internacional todo lo que se produce en el territorio nacional se exporta a cualquier parte del mundo. El sistema de maquila es una especie de tercerización de los productos. Las firmas traen la materia prima en bruto al país, se elabora o se industrializa, y se exporta directamente al país a dónde se va vender la mercadería. Sin embargo, para exportar a países integrantes del bloque regional, se requiere que el producto tenga un 40% de instrumentos de origen, es decir, de componente paraguayo, para ingresar sin pagar los aranceles exigidos a otros productos de extrazona.

La maquila hace que el país trascienda hacia una nueva etapa pre industrial. En ese período es que se adquiere capacidad, experiencia y el empuje necesarios, lo que hace que el sector coadyuve positivamente a los esfuerzos del gobierno en la formalización de la de algunas zonas fronterizas del país, como es el caso de Ciudad del Este.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

La maquila ayudó a reducir el déficit de la balanza comercial, crear fuentes de trabajo y diversificar la exportación y por sobre todo permite a las empresas ganar competitividad para el mercado interno. Uno de los problemas que se presentan actualmente es la falta de un “parque industrial” y la calidad de la energía eléctrica.

Desde sus inicios, este régimen ha demostrado ser una herramienta genuina de apoyo al desarrollo de la economía nacional y de captación de nuevas inversiones. A través del mismo logró la apertura a nuevos mercados internacionales, así como nuevos rubros, como la maquila de servicios a través de call centers o centrales de llamadas, asistencia técnica remota y el desarrollo de software. Además comenzaron a operar bajo este régimen industrias más sofisticadas y de mayor valor agregado como la farmacéutica, electrónica e informática. Hasta ahora, son casi 40 las firmas las que decidieron acogerse al régimen de maquila en Paraguay, y las que ya están efectivamente operando lo hacen con éxito, conforme lo reflejan los últimos datos oficiales.

### **La maquila en números**

Desde los inicios las operaciones del Régimen de Maquila en el Paraguay, los números tanto en las importaciones como en las exportaciones registradas año tras año, siempre han marcado una tendencia positiva de crecimiento. La crisis económica global afectó, considerablemente, el nivel de exportación de las empresas maquiladoras. Sin embargo, ahora que los países van recuperando equilibrio, los envíos externos bajo esta modalidad muestran considerable repunte, a tal punto que a julio de este año experimentó un incremento de 75%, frente al mismo periodo del año pasado.

Por primera vez desde los inicios del Régimen de Maquila, que en el año 2001 había exportado apenas 1,2 millones de dólares, alcanzó los dos dígitos en cuanto a cifra de exportación se refiere.

Superó el máximo histórico registrado en marzo del corriente año, de 8,8 millones de dólares, y las exportaciones del mes de julio 2010 ascendieron a 10,5 millones de dólares.

La Secretaría Ejecutiva del Consejo Nacional de Industrias Maquiladoras de Exportación (Cnime) reportó que las exportaciones acumuladas durante los siete meses del presente año ascienden a 54,6 millones de dólares.

La meta para este año, teniendo en cuenta el volumen que se tiene actualmente de producción, es llegar a los 100 millones de dólares, lo que representaría el 2% de todo lo que exporta Paraguay.

Los principales rubros exportados son: los cueros curtidos, filtros para cigarrillos, prendas de vestir y dormir, artículos de seguridad, artículos deportivos ortopédicos, filtros para agua, fabricación de tintas, cortinas, laminados sintéticos, molduras de placas y parquet, parches para neumáticos, productos farmacéuticos, fabricación de tubos plásticos entre otros.

EL MERCOSUR. El 55,2% de las exportaciones por maquila, en lo que va de este año 2010, fueron destinadas al Mercosur, especialmente Argentina y Brasil, por esta razón es que instalarse en Paraguay se constituye en un gran atractivo para las multinacionales extranjeras de Asia o Europa, ya que pueden exportar sus productos (al obtener el origen correspondiente que exige el sistema) a Argentina o Brasil libres de aranceles.

Gran parte de las industrias maquiladoras radicadas en Paraguay son de capital brasileño y están exportando con regularidad desde hace tres años aproximadamente.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Los principales rubros de exportación de maquila al Mercosur son los cueros curtidos, filtros para cigarrillos, fabricación de cortinas y prendas de vestir.

El 44,8% de las exportaciones restantes se han dirigido al resto del mundo, destacándose productos como cueros curtidos, molduras-placas y parquet, filtros para cigarrillos, desarrollo de software informático y atención técnica remota.

Los principales mercados de destino de la extrazona son España, Reino Unido, Tailandia y los Estados Unidos. Existen actualmente 21 países que compran productos maquilados en nuestro país, siendo el principal Tailandia.

Hasta ahora, las 41 empresas maquiladoras que se encuentran con programas aprobados para exportación generaron 3.518 puestos de trabajo, con una tendencia al crecimiento.

### **Algunas empresas maquiladoras**

#### **VERNON I.C.S.A.**

Vernon es una firma de capital argentino que está radicada hace 30 años en Paraguay, y hace 4 años utiliza el régimen de maquila con el cual logró mayor competitividad en los mercados de exportación. Produce cueros vacunos wet blue y semiterminado que finalmente son aplicados a productos como calzados deportivos y tapicerías del hogar.

VERNON es una de las principales maquiladoras del país, exporta por valor de 2 millones de dólares al mes, a diversos mercados como Argentina, Brasil, Alemania, Chile, China Continental, China Taiwán, Francia, Holanda, Indonesia, México, Tailandia, Uruguay y Vietnam.

Emplea en forma directa e indirecta a unas 400 personas. En los últimos dos años, la firma invirtió cerca de 7 millones de dólares.

#### **Parpy S.A.**

Empresa que se encuentra en el rubro de la industria de caucho (parches). Opera bajo el régimen desde el año 2007 y su empresa matriz es de Argentina, Tirso Gómez S.R.L.

Países a los que exportan Argentina, Colombia, EEUU, España, Polonia y Uruguay

#### **MPS Service Center**

La empresa MPS Service Center de Ciudad del Este, del sector informático, se dedica al mantenimiento y reparación de computadoras y al servicio de devolución de productos con fallas que cuentan con garantía (conocido con la sigla RMA), y ahora los dispositivos portátiles de almacenamiento de información digital, conocidos como Pen Drives.

MPS es la única empresa que está fabricando productos informáticos (via maquila). Actualmente fabrican 3.000 pendrives al mes, y con proyección de llegar a 10.000, en breve tiempo.

Una parte queda en el mercado local y la otra, que se produce bajo el régimen de maquila, se exporta a Brasil, con la marca internacional KAIOMI.

En cuanto a la cantidad de obreros, la actividad industrial ocupa a 40 personas.

### **Legislación sobre propiedad intelectual**

Paraguay tiene tres leyes sobre la materia:

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

- Ley N° 1.294 de Marcas de 6 de agosto de 1998 y Decreto n1 22.365 de 14 de agosto de 1998 por el cual se reglamenta la Ley de Marcas.
- Ley N° 1.328 de Derecho de Autor y Derechos Conexos de 15 de octubre de 1998 y Decreto 5159, de 13 de septiembre de 1999, por el cual se reglamenta la ley.
- Ley N° 1.630 de Patentes de Invenciones del 29 de noviembre de 2000.

Paraguay ratificó los acuerdos de la Ronda Uruguay, incluido el TRIPS, en 1994, por ley 444/94. La nueva legislación en materia de patentes, marcas, y derechos de autor trata de ajustarse a esta reglamentación Paraguay también ha ratificado, en agosto de 2000, el Tratado de la Org. Mundial de la propiedad intelectual (OMPI) sobre derecho de autor (Ley 1582), y el Tratado de la Org. Mundial de la propiedad intelectual (OMPI) s/interpretación o ejecución y fonogramas

### **Legislación laboral**

La ley 213 de octubre de 1993 establece el Código de Trabajo, que deroga el Código de 1961, además de otras leyes complementarias. En 1995 se modificaron algunos artículos mediante la ley 496 de 22 de agosto.

El Código Laboral consta de 413 artículos y sus principales disposiciones son las siguientes.

- Jornada legal de trabajo: El Código establece que la jornada de trabajo será de 8 horas al día o 48 horas semanales para trabajos diurnos. Para el trabajo nocturno 7 horas al día o 46 horas semanales. Se entiende trabajo diurno el desarrollado entre las 6 horas y 20:00 horas y el nocturno entre las 20:00 horas y 6 de la mañana.
- Pago de salarios: Se pactará con total libertad entre las partes, pero nunca será inferior al mínimo legal establecido (1.089.103 Guaraníes=174,2 USD en mayo 2005). A trabajo de igual naturaleza o duración, corresponde igual remuneración. Puede pagarse por mes, quincena, día u hora o también por tarea realizada, por comisiones en las ventas o cobros.
- Período de prueba: para todo nuevo contrato de trabajo, durante el cual el empleador apreciará las aptitudes del trabajador, y el trabajador verificará la conveniencia de las condiciones del trabajo contratado. Dicho período tendrá como máximo la siguiente duración:
  - 30 días para personal no cualificado.
  - 60 días para trabajadores cualificados o aprendices.
- Asignación familiar del 5% del salario, en concepto de ayuda familiar, por cada hijo menor de 17 años (sin límite para los incapacitados), siempre y cuando el salario percibido sea inferior a 2 salarios mínimos.
- Derechos y obligaciones que derivan del contrato de trabajo:

El empleador tiene el derecho a organizar y dirigir el trabajo en su empresa.

El Código establece una serie de obligaciones que debe cumplir el empleador como la de dar ocupación efectiva a los trabajadores por él contratados, pagar el salario pactado, suministrar a los trabajadores los útiles o elementos necesarios para efectuar el trabajo y guardar la debida consideración hacia los trabajadores.

Se prohíbe realizar determinados actos como deducir o retener suma alguna de los salarios, exigir o aceptar dinero de los trabajadores por ser admitidos en el trabajo, cobrar a los trabajadores interés alguno sobre cantidad anticipada de los salarios o coaccionar a los trabajadores.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Los trabajadores tienen determinadas obligaciones que están plasmadas en el Código. Entre ellas se pueden citar la de realizar personalmente el trabajo contratado bajo la dirección del empleador, ejecutar el trabajo con eficiencia, intensidad y esmero, observar conducta ejemplar, guardar estricta reserva de los secretos comerciales, técnicos o de fabricación de productos y servir con lealtad a la empresa.

Les está prohibido por ley, faltar al trabajo sin causa justificada o sin permiso del empleador, presentarse al trabajo en estado de embriaguez, portar armas de cualquier clase, coartar la libertad de trabajar a los demás trabajadores, entre otras acciones.

- Suspensión de los contratos de trabajo:

Los contratos de trabajo podrán ser suspendidos temporalmente por causa de falta de materias primas para llevar a cabo el trabajo, caso fortuito o fuerza mayor que lleve aparejado la interrupción directa del trabajo. También se puede suspender el contrato cuando no sea rentable la explotación, por detención o arresto del trabajador.

- Terminación de los contratos de trabajo: Los contratos pueden terminar por mutuo consentimiento de las partes (ello debe realizarse obligatoriamente ante notario o representante del Ministerio de Trabajo); por muerte del trabajador; incapacidad física del mismo; muerte o incapacidad del empleador que lleve consigo la ineludible y forzosa terminación de los trabajos; despido del trabajador por causa justificada. En teoría, el despido del trabajador por alguna de estas causas justificadas no le supone al empleador incurrir en responsabilidad alguna.

Tampoco existe teóricamente en estos casos obligación de realizar el preaviso ni de indemnizar.

En caso de despido del trabajador, el empleador deberá abonar al mismo una indemnización equivalente a quince salarios diarios por cada año de servicio prestado.

- Contratos especiales de trabajo.

El Código del Trabajo, establece en su título tercero algunas normas especiales para determinados contratos:

1. Contratos de aprendizaje. El contratado se obliga a prestar servicio a cambio de que el empleador le enseñe. En estos contratos se puede establecer un salario de un 60% del salario mínimo.

2. Contratos de menores y mujeres: Se permite el trabajo a menores de edad siempre que la naturaleza del trabajo no sea peligrosa para su vida, salud o la moral de los menores. En cuanto a los contratos de mujeres, se entiende que al hablar de "trabajador" en los distintos artículos del Código se entiende comprendida la mujer trabajadora que tiene los mismos derechos y obligaciones que el varón. En estos artículos se mencionan los derechos específicos por maternidad.

3. Trabajo rural. Se establecen normas sobre las tareas a realizar, la prestación de alimentos y la vivienda a proporcionar por el empleador.

- Vacaciones pagadas.

Entre uno y cinco años de trabajo, se tiene derecho a doce días corridos (naturales) de vacaciones pagadas. De cinco a diez años; dieciocho días. Más de diez años; treinta días.

A los efectos de las vacaciones, no se podrá descontar los días que el trabajador haya faltado al trabajo por enfermedad.

El Código del Trabajo en el libro tercero reconoce el derecho a constituir libremente organizaciones sindicales - artículo 283-.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Se reconoce el derecho a afiliarse o separarse de cualquier organización sindical tanto por parte del empleador como del trabajador, prohibiéndose los actos de injerencia tendentes a crear organizaciones de trabajadores dominadas por el empleador.

Actualmente en Paraguay, hay tres sindicatos importantes:

- C.U.T- Central Unitaria de Trabajadores
- C.N.T- Confederación Nacional de Trabajadores
- C.P.T- Confederación Paraguaya de Trabajadores

Además, en el ámbito rural existen varias organizaciones sindicales campesinas.

El artículo 382 del Código de Trabajo establece que: "El Estado con aportes y contribuciones propias y de empleadores y trabajadores, amparará, por medio de un sistema de seguros sociales, a los trabajadores contra los riesgos de carácter general y en especial los derivados del trabajo".

La ley 98 de 1992 regula el sistema previsional. Para hacerse cargo del sistema se crea el I.P.S Instituto de Previsión Social.

Están incluidas en el régimen de Seguridad Social "los trabajadores asalariados que presten servicios o ejecuten una obra en virtud de un contrato de trabajo oral o escrito, cualquiera que sea su edad y el monto de la remuneración que perciban, los aprendices y el personal de los entes descentralizados del Estado o empresas mixtas".

Las cuotas mensuales a pagar al I.P.S, para estar cubiertos por el seguro son:

- Por parte de los trabajadores un 9% de su salario.
- Por parte de los empleadores un 16,5% mensual sobre el salario del trabajador.

#### ***Identificar impuestos internos***

#### ***Determinar exenciones y beneficios impositivos - Reintegros***

Para completar la actividad denominada ***Detectar Aspectos Impositivos De Los Países Objetivos (Paraguay) Aplicables Al Comercio Exterior*** decidimos ejemplificar con algunas posiciones arancelarias relacionadas con los sectores estudiados:

- Autopartes
- Metalúrgica: fabricación de equipos y/o accesorios para las industrias de la alimentación humana y animal

Cabe recordar que los conceptos fueron desarrollados cuando presentamos esta actividad en el segundo informe. Aquí sólo nos limitamos a ejemplificar.

**Tratamiento arancelario de importación:** Se encuentran en vigencia los siguientes gravámenes:

<b><u>POS.:</u></b>	<b><u>PRODUCTOS</u></b>	<b><u>ARANCEL</u></b>	<b><u>ARANCEL</u></b>	<b><u>ARANCEL</u></b>
		<b><u>NACIONAL</u></b>	<b><u>TRATADO</u></b>	<b><u>EXTERNO</u></b>
		<b><u>VIGENTE</u></b>	<b><u>MERCOSUR</u></b>	<b><u>COMUN</u></b>
		<b><u>(%)</u></b>	<b><u>(%)</u></b>	<b><u>(%)</u></b>
8414.30.99	Los demás	14	0	14
8409.99.14	Válvulas de admisión o de escape:	16	0	16

**Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01**

**Provincia: Santa Fe**

**Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.**

**Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe**

8422.30.29	Los demás	14	0	14
8436.10.00	- Maquinas y aparatos de preparar alimentos o piensos para animales			
	- Maquinas y aparatos para la avicultura, incluidas las incubadoras y criadoras	14	0	14
8708.99.90	Los demás	18	0	18
8481.80.97	Válvulas mariposa	14	0	14

### **Impuestos y gastos adicionales:**

- I.V.A.: 10,0% s/el valor imponible.
- Valoración-Tasa Estadística: 0,5% s/el valor imponible.
- Tasa Consular: -Factura Comercial: U\$S 30 p/c despacho
- Conocimiento: U\$S 15 p/c despacho
- Certificado de Origen: U\$S 25 p/c despacho
- Ley 904/81 del INDI.: 7,0% s/Tasas consulares.
- Tasas portuarias: 0,75% s/el valor imponible.
- Comisión de despachante: Hasta un 2,5% aprox. s/valor del despacho.

### **Ejemplo de importación:**

Origen: Santa Fe , Argentina

Destino: Asunción, Paraguay

Mercadería: 1 lote de válvulas mariposas

Valor mercadería: USD 5000

Flete consolidado terrestre: USD 500

Seguro: USD 55

Total CIF: 5555

Cantidad de despachos: Uno (1)

No hay aranceles de importación ya que se trata de operaciones de mercadería originaria del MERCOSUR y entre países integrantes del mismo bloque.

### **Impuestos internos y tasas en Paraguay:**

Iva 10,5% sobre la base imponible = a CIF en este caso: USD 583,28

Servicios de Valoración 0,5% sobre el valor imponible = a CIF en este caso: USD 28

Tasas consulares:

- Factura Comercial: USD 30
- Conocimiento: USD 15
- Certificado de Origen: USD 25

Ley 904/81 del INDI 7% s/ tasas consulares: USD 4,9

### **Otros gastos:**

**Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01**

**Provincia: Santa Fe**

**Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.**

**Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe**

Honorarios despachante de aduana (2,5% del despacho): USD 156

Total gravámenes, impuestos y tasas y honorarios despachantes: USD 842,18

Incidencia de los gravámenes, impuestos, tasas y honorarios sobre el valor CIF: 15,16%

### **Conclusión:**

Para concluir, podemos decir que, al ser Paraguay y Argentina dos países miembros del Mercosur, ambos se benefician de esta integración económica ya que no existen derechos de importación, que por lo general, para mercadería proveniente de extrazona suelen ser del 14%, lo cual incrementaría el costo de importación para el país receptor de los bienes, en este caso Paraguay, y haría poco competitivo al tercer país exportador. Razón por la cual, es sumamente provechoso para ambos países (Argentina y Paraguay) aumentar la creación de comercio, complementándose en aquellos bienes en los cuales cada uno es más fuerte productivamente.

### **Fuente:**

- Información sobre regímenes impositivos para las posiciones arancelarias mencionadas: Embajada de La República Argentina, Sección Económica y Comercial, Consejero Ernesto de La Guardia.

### **Actividad 3: Determinar la Legislación Aduanera Vigente**

*Identificar Regímenes especiales aplicables al Comercio Internacional*

En el segundo informe, presentado a fines de agosto, mencionamos y describimos todos los regímenes aduaneros aplicables al comercio exterior.

En esta oportunidad, revisaremos cada uno de ellos analizando sus ventajas y desventajas a modo de determinar cual/es resulta/n más conveniente/s dependiendo del tipo de operación que se realice.

#### **14) *Transito aduanero:***

Es una destinación suspensiva.

#### **Ventajas:**

- Suspensión de pago del tributo aduanero,
- Suspensión, hasta la conclusión del tránsito, las obligaciones derivadas de otro régimen aduanero en el que la mercadería se encuentre,
- Cruzar una o varias fronteras, para luego ser sometida a otra destinación aduanera.

#### **Desventajas:**

- Doble gastos de honorarios de despachante de aduana, ya que uno deberá documentar el tránsito y otro, o el mismo, darle una destinación definitiva,
- Gastos para emitir la garantía a favor de la aduana para asegurar los gravámenes,
- Por el/los trasbordos, riesgo de mal manipuleo de la carga, lo que puede generar daños y costos extras,
- Puede haber sanciones por faltantes o sobrantes de mercadería.
- Sanciones por ingreso de mercaderías prohibidas.

#### **15) *Régimen de depósito aduanero***

Es también una destinación de tipo suspensiva.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Ventajas:

- Permite almacenar la mercadería por un plazo determinado antes de darle una destinación definitiva,
- Relacionado con el punto anterior, beneficios económicos, debido a que se retrasa o suspende el pago total de los gravámenes aduaneros hasta tanto no se retire del depósito la mercadería,
- Posibilidad de fraccionar la mercadería y realizar destinaciones definitivas parciales, de acuerdo a las necesidades,
- Se puede reexportar la mercadería desde el depósito,
- Existen depósitos industriales en los cuales la mercadería puede ser sometida a perfeccionamiento

Desventajas:

- Doble gastos de honorarios de despachante de aduana, ya que uno deberá documentar el tránsito y otro, o el mismo, darle una destinación definitiva,
- Gastos para emitir la garantía a favor de la aduana para asegurar los gravámenes,

Este régimen es sumamente útil en aquellos casos que se importa mercadería para stock, ya que se tiene la posibilidad de almacenar la misma e ir retirándola a medida que se necesita, siempre respetando los plazos de permanencia fijados por el régimen.

**16) Admisión temporaria:**

Es también una destinación suspensiva.

Ventajas:

- Se suspende el pago de los tributos que gravan la importación, siempre y cuando, el producto final y terminado se reexporte dentro de los plazos establecidos,
- Existen diversos tipos de admisiones temporarias, relacionados con la finalidad. Por tal motivo, los plazos de permanencia de la mercadería, varía de acuerdo a éstos.
- Vencido el plazo, se puede solicitar prórroga por única vez y por igual período.

Desventajas:

- Como toda destinación suspensiva existen:
  - Doble gastos de honorarios de despachante de aduana, ya que uno deberá documentar el tránsito y otro, o el mismo, darle una destinación definitiva,
  - Gastos para emitir la garantía a favor de la aduana para asegurar los gravámenes,
- Podrían existir multas/sanciones por la existencia de sobrantes o faltantes al momento de la destinación definitiva, que no hayan sido informados previamente como mermas o desperdicios, en la relación insumo producto.

Dentro de este régimen, tenemos un sub-régimen denominado admisión temporaria para perfeccionamiento activo.

Ventaja:

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

- Con respecto al régimen de admisión temporaria común, por así llamarlo, aquí también se puede ingresar temporariamente mercaderías que no se incorporen al producto resultante, pero que permitan o faciliten la obtención de aquel; mercaderías previamente importadas a consumo

### **17) Del drawback:**

Ventajas:

- Restitución total o parcial del tributo aduanero a la importación pagado por esa mercadería.

Este régimen suele utilizarse cuando se importó una mercadería a consumo que luego se utilizó como insumo para un bien mayor exportado posteriormente.

### **18) Régimen de exportación temporaria para perfeccionamiento pasivo**

Es una destinación suspensiva.

Ventajas:

- Posibilidad de exportar temporariamente una mercadería para su perfeccionamiento en el exterior y luego reimportarla, con la suspensión de los gravámenes que afectan a la exportación.

Desventajas:

- Doble gastos de honorarios de despachante de aduana, ya que uno deberá documentar el tránsito y otro, o el mismo, darle una destinación definitiva,
- Gastos para emitir la garantía a favor de la aduana para asegurar los gravámenes,

### **19) Régimen de transformación bajo control aduanero**

Es una destinación suspensiva.

Ventajas:

- Ingreso de mercaderías al territorio aduanero para modificar su especie o estado para luego realizar la importación definitiva,
- Suspensión total del pago de tributos aduaneros,

Desventajas:

- No todas las personas pueden aplicar este régimen. La autoridad aduanera lo concederá teniendo en cuenta una serie de requisitos.
- No todas las mercaderías pueden estar incluidas en este régimen. La autoridad aduanera lo concederá teniendo en cuenta una serie de requisitos.
- Doble gastos de honorarios de despachante de aduana, ya que uno deberá documentar el tránsito y otro, o el mismo, darle una destinación definitiva.
- Gastos para emitir la garantía a favor de la aduana para asegurar los gravámenes.
- Multas / sanciones por incumplimientos de plazos y / o de procedimientos.

### **20) Otros regímenes aduaneros especiales**

#### **b) Régimen de exportación temporaria**

Es también una destinación suspensiva.

Ventajas:

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

- Posibilidad de exportar por un determinado tiempo y con una finalidad específica una mercadería (participación en ferias, congresos, bien de capital para ser utilizado en un proceso económico, muestras comerciales, etc...)
- Posibilidad de exportar una mercadería para ser perfeccionada en el exterior.
- Diferentes plazos dependiendo la finalidad.

Desventajas:

- Doble gastos de honorarios de despachante de aduana, ya que uno deberá documentar el tránsito y otro, o el mismo, darle una destinación definitiva.
- Gastos para emitir la garantía a favor de la aduana para asegurar los gravámenes.
- Multas / sanciones por incumplimientos de plazos y / o de procedimientos.

Este régimen se utiliza con mucha frecuencia, ya que la mayoría de las empresas suelen participar en eventos internacionales, para lo cual necesitan exportar temporariamente la mercadería a exhibir.

**21) Tratamientos con franquicias de arancel aduanero y de formalidades**

El más conocido es el de Franquicia diplomática en el cual los funcionarios pueden exportar o importar mercadería para consumo o uso personal y el de su familia respetando los plazos y requisitos. Ventajas: Exención del pago de tributos.

**22) Muestra**

Ventajas:

- Estrategia de venta o promoción de productos, ya que se puede enviar al exterior o importar desde el extranjero piezas, porciones o pedazos de un producto de interés para conocer sus características.
- La muestra no posee valor comercial, por lo tanto no existen tributos. Siempre y cuando se respete lo que dice la reglamentación.

Desventajas:

- No todos los productos son susceptibles de ser enviados como muestra, ya que se debe considerar dimensiones y pesos. Por lo general, se usa para piezas pequeñas o mercadería en la cual se necesita analizar el material y no tanto la funcionalidad.
- La mercadería deberá estar inhabilitada para su comercialización. Ej.: si quiero enviar la muestra de un colchón deberé enviar sólo una parte, con un corte transversal para conocer el interior del mismo, pero sin poder ser usado o vendido.

Régimen ideal para promocionar mercadería.

**23) Sustitución de mercaderías**

Ventajas:

- Posibilidad de importar / exportar una mercadería idéntica o similar para compensar envíos con deficiencia en un plazo estipulado por la Aduana.
- Exención del pago de tributos aduaneros.

Desventajas:

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

- Doble gastos de honorarios de despachante de aduana, ya que uno deberá documentar el tránsito y otro, o el mismo, darle una destinación definitiva.
- Gastos para emitir la garantía a favor de la aduana para asegurar los gravámenes.
- Multas / sanciones por incumplimientos de plazos y / o de procedimientos.

Es importante contar con este régimen en caso que la mercadería importada / exportada posea algún defecto de fabricación. Esto le proporciona garantía a quien la compró, ya que recibirá una en su reemplazo y también a quién la vendió ya que podrá cumplir con la obligación por la cual recibió el pago correspondiente.

## ANEXOS

### ANEXO I – PARAGUAY

EMPRESA	RADICACION EN EL MERCADO		REPRESENTACION EN EL MERCADO		INSERCIÓN DEL PROPIO DPTO DE COMERCIO EXTERIOR		MECANISMOS DE INSERCIÓN EN EL MERCADO
	SI	NO	SI - COMO	NO	SI	NO	
Elio Mantovani		x	Distribuidora		x		Contactos a través de ferias, rondas de negocios
Indargom		x	Particular		x		Ferías y visitas al mercado
Oblan S.A.		x	Distribuidora importadora		x		
Caiman S.R.L.		x	Importadora particular		x		Contacto a través de terceros
Omega de Solari S.A.		x	Importadora		x		
Simes S.A.		x	Empresas con acuerdo comercial		x		Publicaciones en guías y revistas del sector, sitio web, participación en ferias nacionales e internacionales, etc.
Geminelli S.A.	x				x		
Fercam S.A.		x	Distribuidora		x		
Dyena S.R.L.	x				x		
Fimaco S.A.		x	Representantes		x		
Maximo Bauducco SACIFEI		x	Agente de Ventas		x		
Biassoni e Hijos SAICA		x	Representantes		x		Participación en ferias
Scram S.R.L.		x	Particular		x		
Lipari José Enrique		x	Distribuidora Particular		x		
FAV S.R.L.		x	Distribuidora		x		
Fábrica Rosarina de Accesorios S.C.		x	Distribuidora importadora		x		Ferías y misiones comerciales

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

SA Lito Gonella e Hijos ICFI		x	Representante			x	Presencia en ferias. Representante desde hace más de 15 años
Arneg Argentina S.A.		x	Representante técnico		x		
Sodecar S.A.		x	Distribuidora importadora		x		
Tecnar S.R.L.		x	Representantes			x	Ferias Internacionales
Jaime Serrat e Hijo S.R.L.		x	Distribuidora importadora		x		Ferias y misiones comerciales
Gomez Sergio Miguel		x	Distribuidora Importadora			x	Ferias Internacionales
Epta Argentina S.A.		x	Distribuidora		x		
Collazuol Eduardo y Collazuol Carlos S.H.		x	Particular			x	Ferias sectoriales, comunicaciones y visitas a clientes
Grupo Sica Metalurgica Argentina - Sipre S.A.	x				x		Sica Paraguay desde hace más de 15 años
Rodeg S.A.		x	Representante		x		
Máquinas Agrícolas Ombú S.A.		x	Concesionario		x		Ferias Internacionales
Industria Metalurgica en Acero Inoxidable S.A.		x	Representante		x		
Aguas y Procesos S.A.		x	Particular		x		Eventos internacionales
FrioRaf S.A.	x					x	Empresa de Servicios
Fremec S.A.		x	Importadora		x		
Fornax S.R.L.		x	Representante		x		Ferias Internacionales
Apache S.A.		x	Distribuidora		x		
Electromecanica Vic SACIFI		x	Distribuidora importadora		x		
Corsal S.R.L.		x	Particular		x		Presencia en ferias internacionales
Fabimag S.R.L.		x	Distribuidora importadora		x		Agroshow Room Las Parejas
Bisignano S.A.		x	Representante		x		
Menini S.A.		x	Representante		x		
Pla S.A.		x	Particulas Concesionario		x		
Industrias Erca S.A.		x	Distribuidora		x		
Juan J. Baiml e Hijo S.R.L.		x	Importadora		x		Ferias Internacionales
Basso S.A.		x	Distribuidor		x		

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

## **CONCLUSIONES**

A modo de finalización, nos resulta prudente señalar, las conclusiones que se iban extrayendo a medida que se avanzaba con el Estudio de factibilidad. Las mismas fueron las siguientes:

### **Conclusiones al cabo de la 1º Etapa**

Los resultados obtenidos en la primera etapa del Proyecto “Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior”, surgidos de la investigación exploratoria de los mercados paraguayo y brasilero, nos brindan un panorama alentador en cuanto a la factibilidad del presente.

En primera instancia, la detección y caracterización de Instituciones y Cámaras sectoriales ha permitido conocer la realidad de las mismas, como así también su ámbito de actuación y aplicación; de esta manera hemos podido clarificar cual será la utilidad de cada una a los fines de generar una “Red de Agencias” en torno a la Antena Territorial.

Asimismo, la caracterización de las cadenas de valor provinciales sumados a los informes sectoriales de ambos países (Alimentos, metalmecánico, autopartista) permiten establecer puntos de interés entre estos, ligados a aspectos de cooperación y complementación productiva, como así también falencias productivas entre ambos que derivan en oportunidades comerciales.

Asimismo, se pudo determinar que alrededor de 300 empresas de la Provincia de Santa Fe mantuvieron vínculos comerciales en los últimos dos años con el mercado Paraguayo, mientras que otras tantas lo hicieron con el mercado Brasileiro. Números que marcan a estos países como principales destinos de las pymes santafesinas al momento de incursionar mercados internacionales.

Los contactos mantenidos con las diversas instituciones de Asunción del Paraguay y de Curitiba, durante el desarrollo de la misión exploratoria estipulada en la presente etapa, dejaron en claro un fuerte interés de parte de estas últimas de poder mantener vínculos comerciales y de inversión con el Gobierno Provincial, lo que realza y reafirma aún más la necesidad y utilidad de contar con presencia permanente de la provincia en los mercados objetivos.

En resumen, entendemos que ambos países, a priori, resultan óptimos para la instalación de las Antenas Territoriales, teniendo en cuenta el intercambio comercial existente como así también la voluntad y las intenciones de las instituciones de formar parte de esta iniciativa. Si bien la información nos brinda un panorama alentador, será necesario incursionar en temas más profundos ligados a barreras comerciales, legislaciones impositivas y aduaneras a los fines de poder aseverar la afirmación anterior, datos que quedarán esclarecidos en las próximas 2 etapas del Proyecto.

### **Conclusiones al cabo de la 2º Etapa**

Luego de repasar la información obtenida a lo largo de la primera y la segunda etapa del Proyecto “Antenas Territoriales de Santa Fe en el Exterior”, a través de las cuales se obtuvieron mayores herramientas de análisis, se reafirman las posibilidades y factibilidades de instalación y apertura de las mismas en Brasil y Paraguay.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Página 845 de 848

El trabajo vinculado a la detección de instituciones y cámaras en el exterior dio resultados satisfactorios, obteniendo el perfil de cada una de ellas y siendo de utilidad para comenzar a diseñar la "Red de Agencias" vinculadas a la Antena Territorial; todo ello pensando a futuro en la firma de acuerdos de Cooperación e Integración Bilateral. Lo mismo ha sucedido con la identificación y caracterización de las cadenas productivas tanto locales como en los mercados en estudio, pensando en la factibilidad de establecer vínculos de complementariedad (a desarrollarse en la tercera etapa). A priori, y durante un análisis preliminar, se pudo detectar a través del trabajo de inteligencia comercial que las empresas santafesinas, al momento de incursionar en el mercado paraguayo, prefieren hacerlo a través de representantes y/o intermediarios mientras que, para el mercado brasilero, un porcentaje cercano al 20% de las empresas se encuentra radicada en dicho país trabajando con un parceiro brasilero. El definir las herramientas de penetración de los mercados y las estrategias desarrolladas nos permitirá en el informe final poder establecer relaciones entre mercados y decisiones empresariales al momento de internacionalizar su pyme. El refuerzo que representa la difusión de la oferta exportable como así también los lineamientos del presente proyecto en ambos mercados a través de la vinculación con Cámaras y demás dependencias Gubernamentales así como la presencia en ferias sectoriales y multisectoriales en ambos mercados, permite pensar en lograr acuerdos en corto plazo, estableciendo los vínculos necesarios para lograr la operatividad del mismo.

Concluyendo, los resultados obtenidos hasta el momento así como el trabajo de campo desarrollado conjuntamente con las dependencias gubernamentales en el exterior permiten generar un lineamiento de trabajo que no solamente servirá para la puesta en funcionamiento de las Antenas en Brasil y Paraguay sino que también para definir una metodología de trabajo al momento de evaluar su apertura en otros países.

### **Conclusiones al cabo de la 3º Etapa**

A lo largo del presente proyecto "Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior", se han llevado adelante investigaciones exploratorias ligadas a los mercados de Brasil y Paraguay, los cuales constituyen la primera de las tres etapas previstas a tal fin.

En el mismo se han logrado definir diversos factores de alto interés, no solo para el sector público santafesino sino que también para las pymex provinciales, vinculados a las siguientes actividades:

- Identificar Instituciones y Cámaras en el mercado objetivo en pos de lograr Cooperación Bilateral.
- Definir Cadenas de Valor Extraterritoriales y Complementarias a las de la Provincia de Santa Fe.
- Promocionar y difundir aspectos comerciales, de inversión y de interés cultural.
- Explorar la radicación de empresas Santafesinas en el mercado objetivo.
- Inteligencia comercial.
- Asistencia a Exportadores e Importadores.
- Organizar eventos para exhibir la oferta exportable.
- Detectar barreras al acceso de bienes y servicios en los mercados externos.
- Analizar la legislación comercial e impositiva del mercado objetivo.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Los mencionados aspectos fueron analizados de manera exhaustiva a los efectos de poder establecer relaciones entre el perfil productivo santafesino y el de las empresas – regiones de los países en estudio.

La participación institucional de la provincia de Santa Fe junto a sus empresas en eventos feriales como Expoparaguay (Asunción del Paraguay) y Expointer (Porto Alegre – Brasil) así como en Misiones Comerciales a Asunción del Paraguay y Curitiba han permitido conocer la realidad de las regiones más importantes y con mayores vínculos con la Provincia como también determinar si el grado y nivel de competitividad de las pymex en las mencionadas regiones les permite un mayor grado de internacionalización in situ.

Del mismo modo, se han logrado estrechar los vínculos existentes con las dependencias Gubernamentales Argentinas en el Exterior, entendiéndose por tales la Embajada Argentina en Asunción del Paraguay así como los Consulados en las ciudades brasileñas de Porto Alegre y Curitiba. Además, se logró profundizar y coordinar en actividades conjuntas tanto con Cámaras Binacionales como también con Instituciones en ambos mercados (Cedial, Rediex, CIME en Paraguay – Sebrae, Codesul, Sindimetal, AAPEX, FIEP en Brasil), llegando, en muchos casos, a lograr preacuerdos de cooperación en asistencia técnica, intercambio de información, etc, lo que permitirá brindar mayores herramientas a las empresas santafesinas.

En lo que refiere al potencial productivo provincial a través de las cadenas de valor con las respectivas cadenas en Brasil y Paraguay, se puede afirmar que existe un alto grado de integración y complementación fundamentalmente en los sectores metal mecánicos (autopartes, maquinarias agrícolas) como también en alimentos (especialmente sector lechero). En el caso particular de software, el mercado del Brasil se presenta como complementario, siendo un sector de alto potencial; mientras que con Paraguay la relación es muy dificultosa ya que las Pymex santafesinas presentan un grado de desarrollo superlativo ante las colegas paraguayas (escaso grado de desarrollo en el tema).

Por otra parte, y en relación al estudio de las empresas exportadoras y las políticas comerciales y aduaneras establecidas en ambos mercados, se ha podido llegar a un número importante de conclusiones, entre las que se destacan:

\* En el caso de Paraguay, existe un alto grado de informalismo en las diversas esferas públicas y privadas lo que lleva a las empresas santafesinas a intentar comercializar sus productos a través de representantes, evitando su radicación o asociativismo con empresas locales.

Las barreras para arancelarias (sanitarias, fitosanitarias, cupos) son escasas o nulas, lo que hace mucho más ágil el ingreso de productos. Asimismo, existe una herramienta fundamental (potenciada por el bajo nivel de producción local) que es la Ley Maquila, elemento facilitador para las pymex provinciales pero que pocas firmas utilizan.

\* Brasil, por el contrario, muestra excesivas barreras para arancelarias al ingreso de productos, como también una política impositiva entre estados que dificulta por sobre manera el ingreso de bienes Argentinos al país.

Es por ello que las Pymex santafesinas, en una cantidad importante, han optado por establecer joint ventures con “parceiros” locales como herramienta de ingreso al mercado. Casos que justifican esta afirmación son: Primo & Cia S.A., Soluciones Integrales de Ingeniería y Desarrollo S.R.L., Corven S.A.I.C., Pla Brasil, Oblan S.A., Scam S.R.L., Arneg Brasil, entre otros.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Página 847 de 848

\* La mayor parte de las empresas cuenta con departamentos de Comercio Exterior propios y es, a través de ellos, que logran la inserción de la firma en ambos mercados. Las herramientas más empleadas para tal fin resultan la presencia en ferias y misiones internacionales, a través de páginas web y visita directa a clientes.

El análisis integral de toda la información vertida en los dos informes de avance parcial como en el presente informe final permiten afirmar que, se cuentan con todos las herramientas necesarias así como con un escenario favorable para que las "Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en Paraguay y Brasil" puedan ser una realidad.

Contrato de Obra: Expediente N° 10742 00 01

Provincia: Santa Fe

Título: Antenas Territoriales de la Provincia de Santa Fe en el Exterior.

Institución: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

Página 848 de 848