

Universidad Empresarial Siglo 21
Licenciatura en Comercio Internacional

**EVALUACIÓN COMPARATIVA DE LA POLÍTICA
COMERCIAL DE CHILE RESPECTO A LA ARGENTINA**

Autor: Federico Bustamante
Director de Tesis: Prof. Carlos Savi

Córdoba - Argentina
Agosto de 2009

ABSTRACT

Con el presente trabajo se pretende analizar los fundamentos, objetivos y resultados de las políticas comerciales llevadas adelante por Chile y su correlación en Argentina. Con ello se procura identificar aquellos aspectos que han resultado exitosos y que puedan implementarse en Argentina. El planteo surge de observar el crecimiento económico alcanzado por Chile manteniendo en equilibrio tanto en las cuentas internas como externas.

Chile se encuentra en un camino de apertura de comercio e inversión. Durante los últimos años ha conseguido mantener un régimen de políticas eficientes, transparentes y encaminadas a abrir nuevos mercados. Los ajustes llevados adelante durante la gestión del presidente Lagos y ahora Bachelet han contribuido a conformar un marco más propicio para el desarrollo de la actividad comercial, atrayendo inversiones y situándose hoy como uno de los países más sólidos de la región.

La metodología aplicada en el estudio se divide en dos etapas. La primera, en la cual se pretende hacer una descripción cualitativa y cuantitativa de los instrumentos y políticas aplicadas en ambos países. En éste caso la información será provista por fuentes de información secundaria principalmente gubernamentales. Una vez que se conforme un perfil de país en cuanto a los aspectos relevados, se plantea una evaluación de dichos instrumentos y políticas de acuerdo a los resultados obtenidos. Posteriormente, en caso de observarse discrepancias entre lo que plantea un país con respecto al otro, se harán recomendaciones desde la perspectiva de conveniencia para Argentina.

ÍNDICE

1.1	Introducción - Fundamentos del Trabajo -----	01
1.2	Objetivos -----	04
2.1	Marco Teórico -----	06
2.2	Método y Metodología de la Investigación-----	29
3.0	Desarrollo -----	30
3.1	Entorno Institucional para la Promoción de Exportaciones -----	30
3.1.1	Entorno Institucional de Argentina -----	31
3.1.2	Entorno Institucional de Chile -----	39
3.2	Políticas Comerciales-----	42
3.2.1	Política Comercial de Argentina -----	44
3.2.2	Política Comercial de Chile -----	68
3.3	Regimenes Cambiarios -----	81
3.3.1	Régimen Cambiario de Argentina -----	81
3.3.2	Régimen Cambiario de Chile -----	83
3.4	Regimenes de Inversión Extranjera Directa (IED) -----	88
3.4.1	Régimen de Inversión Extranjera Directa de Argentina	89
3.4.2	Régimen de Inversión Extranjera Directa de Chile ----	90
3.5	Relaciones Comerciales Internacionales -----	91
3.5.1	Relaciones Comerciales Internacionales de Argentina -	92
3.5.2	Relaciones Comerciales Internacionales de Chile ----	98
4.0	Recomendaciones y Conclusiones -----	109
	Bibliografía -----	121
	Glosario -----	124
	Anexos -----	126

CAPITULO I

INTRODUCCIÓN Y FUNDAMENTOS

1.1 Introducción

Durante la última década la economía chilena creció a una tasa anual cercana al tres por ciento. El crecimiento económico ha venido acompañado de una disminución de la inflación, cuentas exteriores estables, sólidas reservas internacionales y una mayor apertura al comercio exterior. El marco de política macroeconómica de Chile ha procurado reducir al mínimo los posibles efectos de las conmociones externas en la producción y el empleo. Por otro lado, presenta una balanza por cuenta corriente deficitaria, pero éste déficit se financia en gran medida con entradas de capital de inversiones extranjeras. La economía de Chile sigue basándose fundamentalmente en los recursos: las exportaciones de productos de la minería, principalmente el cobre, productos agrícolas (incluidas la silvicultura y la pesca), y sus correspondientes productos elaborados siguen generando en conjunto aproximadamente el 80 por ciento de los ingresos provenientes de las exportaciones de mercancías. Un fuerte crecimiento y programas sociales se han combinado para reducir a la mitad la tasa de pobreza. El Banco Central prevé que se mantendrá con tasas de crecimiento de entre el 3 y el 4 por ciento para los próximos años¹.

Por su parte, Argentina ha logrado recuperarse de una de las más serias recesiones de su historia. Esta contracción, que tuvo su punto crítico en diciembre del año 2001, se debió a una serie de factores internos y externos como la acumulación de deuda pública y la pérdida de competitividad externa resultante de la sobrevaloración real de la moneda. Esta crisis financiera llevó a una moratoria de los pagos en concepto de deuda pública, al rápido abandono del sistema de convertibilidad y por lo tanto a una fuerte depreciación del tipo de cambio, así como a un aumento de la inflación y del desempleo.

En reacción a la crisis, la Argentina aplicó un programa de ajuste macroeconómico y de apoyo al sistema financiero. Para principios de 2005, las autoridades argentinas consiguieron refinanciar más del 76 por ciento de su deuda

¹ SICE: Foreign Trade Information System – Information on Chile Página Web: www.sice.oas.org

pública aunque no se ha llegado aún a un acuerdo con los acreedores que detienen el 24 por ciento restante de la deuda.

A partir de 2003, la economía argentina ha retomado la vía del crecimiento, alcanzando tasas de crecimiento del PIB muy altas que rondaron el 8 - 9 por ciento. El mayor impulso al crecimiento ha provenido del incremento de la demanda interna, aunque el crecimiento de las exportaciones también ha contribuido a la recuperación. Estas últimas se han beneficiado principalmente de un contexto internacional favorable manifiesto principalmente en la alta cotización de los commodities, así como de la depreciación del tipo de cambio. Las cuentas fiscales han arrojado superávit desde 2003, principalmente debido a un incremento en los ingresos, lo cual en parte es resultado de mayores ingresos por concepto de derechos de exportación al haberse ampliado el rango de productos sujetos a los mismos e incrementado sus tasas. La inflación, a partir de éste nuevo escenario, alcanzó niveles que superan el 15 por ciento anual, por lo que su control continúa constituyendo la principal preocupación del Gobierno en el área macroeconómica. Al retomarse el crecimiento, el desempleo ha ido cayendo y la proporción de la población viviendo bajo la línea de pobreza ha disminuido considerablemente.

El gobierno argentino se encuentra abocado a continuar aplicando políticas tendientes a la consecución de superávits en las finanzas públicas y en la cuenta corriente de la balanza de pagos, a aumentar el empleo y a controlar la inflación. Para coadyuvar en la consecución de sus objetivos macroeconómicos, las autoridades han hecho uso de medidas comerciales, como la aplicación de impuestos a la exportación, de políticas de ingresos y de concertación de precios con los productores para evitar o moderar los aumentos de precios.

Para hacer una rápida correlación entre ambos países a nivel macro económico, Chile posee un Producto Bruto Interno que representa el 63% del argentino. Las exportaciones chilenas alcanzaron en 2006 los 56 billones de dólares, monto superior al argentino que en el mismo período alcanzó los 46,5 billones. Por su parte, las tasas de crecimiento chilenas en el periodo comprendido entre 1998-2002 alcanzaron un promedio de crecimiento del orden del 2,44%, superior al alcanzado por la Argentina en el mismo período. No obstante, a partir del 2002 Argentina logró crecimientos del orden del 8 - 9%, muy superior a los conseguidos por Chile.

Desde el año pasado el escenario que se le presenta a ambos no es el mismo. Hasta hace poco el principal riesgo en Argentina provenía de un sobre-calentamiento de la economía y de las distorsiones que han generado las medidas económicas heterodoxas adoptadas no permitiendo la actuación de las fuerzas del mercado en la asignación de recursos y la determinación de los precios. Hoy se atraviesa por una crisis financiera mundial producto de la caída de hipotecas otorgadas principalmente en los Estados Unidos a clientes con poca solvencia. Esta situación produjo la quiebra de grandes bancos hipotecarios impactando en todo el mercado financiero y principalmente en los Hedge Funds (fondos de inversión privados). En suma, esta situación provocó una repentina contracción del crédito y una enorme volatilidad de los valores bursátiles, generándose una espiral de desconfianza y pánico, y una repentina caída de las bolsas de valores de todo el mundo.

Esta crisis encuentra a la Argentina con consecutivos superávits fiscales y con controles a la entrada de capitales especulativos. En Brasil, en cambio, el real pasó de 1,84 por dólar a 2,12 en menos de un mes. Esto es un cambio importante en los precios relativos y en los márgenes de ganancia. En la Argentina de la convertibilidad, una situación así ya hubiera creado una recesión, ya que la salida de divisas habría contraído brutalmente la oferta monetaria. El modelo presente de tipo de cambio flexible con controles de capital (que fue inspirado por lo que hizo Chile en la década del 90, años en los que el país vecino tuvo su mayor crecimiento) parece mejor en esta situación, ya que permite que los humores del mercado impacten menos en el desarrollo económico. Así mismo, la recesión mundial trae como consecuencia directa una menor demanda de productos extranjeros y el surgimiento de políticas comerciales proteccionistas.

Al plantearse certidumbre en las decisiones políticas y transparencia, se atrae inversiones y se crece. Las altas tasas de crecimiento argentino no provienen de condiciones genuinas de políticas acertadas. En éste caso se deben principalmente a la recuperación del sector exportador por la importante depreciación del tipo de cambio, lo cual a su vez impulso el consumo y por ultimo, no siendo un dato menor, los ingresos fiscales provenientes de derechos de exportación de su principal commodity, la soja.

Por tal motivo, el trabajo se enfoca en la identificación de aquellas políticas aplicadas por Chile que han resultado exitosas y que puedan implementarse en Argentina.

Trabajos realizados sobre la temática adoptan posturas fundadas en modelos clásicos o contemporáneos del comercio internacional. No es el caso de éste trabajo que basa sus fundamentos en prácticas efectivas y resultados concretos. Los aspectos a relevar son de carácter técnico que dependen de la política del gobierno nacional y a su vez responden a pautas reguladas por los acuerdos regionales que sea signatario y por acuerdos en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Los temas que son contenido del trabajo son abordados desde la documentación técnica y reglamentaciones de cada país en la materia. En éste sentido, serán citadas publicaciones en el Boletín Oficial, Decretos, Leyes, artículos del Código Aduanero y demás fuentes que resulten pertinentes.

Tema a Desarrollar

“EVALUACIÓN COMPARATIVA DE LA POLÍTICA COMERCIAL DE CHILE RESPECTO A LA ARGENTINA”.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo general

Identificar instrumentos y medidas de política comercial llevados adelante por Chile y su correlación en Argentina, que luego serán evaluados teniendo en cuenta las particularidades de cada país. Con el trabajo se pretende hacer recomendaciones, en caso de observarse algún aspecto que pueda resultar benéfico de incorporarse al régimen argentino o modificarse del mismo.

1.2.2 Objetivos específicos:

Evaluar instrumentación y resultados obtenidos con las políticas comerciales de Argentina y Chile en materia de:

- ❖ Entorno Institucional
- ❖ Políticas Comerciales
 - Medidas que Afectan las Importaciones
 - Procedimientos y Documentación
 - Tributos Aduaneros
 - Impuestos Nacionales
 - Barreras No Arancelarias
 - Regímenes Especiales
 - Medidas que Afectan las Exportaciones
 - Procedimientos y Documentación
 - Tributos Aduaneros
 - Concesiones Tributarias
 - Regímenes Especiales
 - Régimen de Ingreso de Divisas
 - Zonas Francas
- ❖ Regímenes Cambiarios
- ❖ Regímenes de Inversión Extranjera Directa
- ❖ Relaciones Internacionales
 - Participación en la OMC.
 - Acuerdos de Comercio Preferencial.

CAPITULO II

MARCO TEORICO Y METODOLOGICO

2.1 El Comercio

El Código de Comercio define al “comercio” como una actividad lucrativa consistente en la intermediación directa o indirecta entre productores y consumidores de los bienes y servicios a fin de facilitar y promover la circulación de la riqueza.

El concepto de comercio desde el punto de vista económico, se caracteriza por la actividad de intermediación entre productores y consumidores, con la finalidad de obtener un lucro.

Los aspectos del comercio denotan la expresión de la voluntad humana susceptible de producir efectos jurídicos dentro del ámbito de la realidad, reservada a la reglamentación de la legislación mercantil.

2.2 Comercio Exterior

El comercio exterior utilizado desde un punto de vista económico, puede explicarse como el número de importaciones y exportaciones de un lugar a otro que afectan la balanza comercial.

El comercio exterior constituye aquella parte del sector externo de la economía que regula los intercambios de mercancía y productos entre proveedores y consumidores residentes en dos o más territorios aduaneros y/o países distintos cuyas operaciones se registran estadísticamente en su balanza comercial.

Históricamente, la noción del comercio exterior se encuentra vinculada con las transacciones físicas de mercancía y productos. Sin embargo, en la actualidad engloba también las transacciones de tecnología, servicios y propiedad intelectual que en muchos casos son más importantes que las transacciones de tangibles.

2.3 Comercio Internacional

El comercio internacional es el complemento del comercio exterior, ya que es el conjunto de normas que regulan las transacciones comerciales entre dos países.

Las normas relacionadas con el comercio internacional de Argentina con otros países están contenidas principalmente en la Legislación Aduanera, además de los tratados de Comercio Internacional celebrados por nuestro país con diferentes países.

2.4 Factores que Influyen en la decisión de Ingresar a un Mercado Extranjero

Las compañías deciden internacionalizarse por diferentes razones; Helen Deresky, en su libro “Internacional Managenet”, explica que estas razones pueden clasificarse en proactivas o agresivas y reactivas o defensivas².

Según Deresky (2003), la principal razón por la cual grandes compañías deciden expandir sus operaciones al extranjero es porque ven su competitividad amenazada o decayendo. Para poder seguir compitiendo estas compañías quieren moverse rápido para obtener posiciones importantes en mercados claves como Europa, América Latina, Estados Unidos y Japón.

Algunas de las razones reactivas por las que las compañías deciden iniciar operaciones en el extranjero son:

- La globalización de sus competidores. Si la empresa no sigue a sus competidores que ya están en el extranjero va a ser más difícil internacionalizarse más tarde, cuando sus competidores ya tengan una fuerte posición en esos mercados. Por otra parte los bajos costos y poder en el mercado extranjero puede dar a los competidores ventajas en el mercado doméstico.
- Demanda de los consumidores. Las operaciones de una empresa en el mercado extranjero frecuentemente se da porque los clientes en ese mercado solicitan sus productos. También se da esto con empresas manufactureras, quienes deciden irse al extranjero y piden a sus proveedores que los sigan para continuar con su relación.

Algunas de las razones proactivas que tienen las empresas para iniciar operaciones en el extranjero son las siguientes:

² DERESKY HELEN. International Management: “Managing Across Borders and Cultures” (3era edición). Estados Unidos de América: Prentice Hall 2003.

- Economías a escala: Las empresas pueden aprovechar el alto volumen requerido de producto a nivel mundial para hacer uso total de sus instalaciones y equipo, lo que hace que se reduzcan sus costos.
- Oportunidades de Crecimiento: Las empresas buscan nuevas oportunidades de crecimiento en mercados emergentes, cuando la expansión y crecimiento es limitado en su país doméstico.
- Acceso a recursos y ahorro en costos: La disponibilidad de materia prima y otros recursos, como transporte y mano de obra, a menores costos que en el país doméstico son una consideración importante para competitividad de las empresas.
- Incentivos: Los gobiernos de algunos países buscan inversiones de capital, tecnología y capacitación de procesos en sus países, dando incentivos a las empresas para atraerlas a su país, como menores impuestos, días festivos, préstamos y uso de propiedades.

2.5 Formas de Ingresar a un Mercado Extranjero

La manera en que una empresa desea ingresar en el mercado extranjero depende de muchos factores externos como internos que deben tenerse en cuenta. El libro “Global Marketing Management”, de Masaaki Kotabe y Kristiaan Helsen (2001), explica que deben considerarse como factores internos de la empresa los objetivos de la misma, la necesidad de control, las capacidades y recursos internos y la flexibilidad con la que es administrada. Por otra parte, los factores externos que deben tomarse en cuenta son el tamaño y crecimiento del mercado, el riesgo, las regulaciones gubernamentales, ambiente competitivo, y la infraestructura local³.

Después de analizar estos factores en el mercado del país meta, Kotabe y Helsen reconocen siete formas para entrar en el mercado extranjero: exportaciones, licencias, franquicias, contrataciones, alianzas estratégicas, subsidiarias y joint ventures.

³ KOTABE, M & HELSEN, K. Global Marketing Management (2da. Edición). Estados Unidos de América: John Wiley & Sons, Inc. 2001

- Exportaciones: Consiste en vender los productos de la empresa en el mercado extranjero.
- Licencias: Cuando una firma local ofrece una parte de sus activos a una compañía extranjera a cambio de beneficios, los cuales pueden ser marcas registradas, tecnología, procesos de producción o patentes.
- Franquicias: Es un convenio en el cual la empresa dueña de la franquicia da al comprador el derecho a usar su nombre de marca, marca registrada, modelos de negocios, y procesos en un lugar determinado por un período de tiempo predefinido; a cambio de esto el comprador debe pagar al dueño de la franquicia parte de sus utilidades y, en algunos casos, otros beneficios.
- Contrataciones: La compañía extranjera contacta a una empresa manufacturera local para producir algunas partes de su producto o el producto completo; sin embargo, todas las demás operaciones siguen siendo responsabilidad de la empresa.
- Joint Ventures: La compañía extranjera acuerda compartir sus utilidades y otros recursos con otras compañías con el fin de establecer una nueva empresa en el país meta.
- Subsidiarias: La mayoría de las empresas multinacionales que quieren entrar en el mercado extranjero siendo dueños al 100% de la empresa, prefieren ingresar mediante subsidiarias. Hay dos formas de ingresar al mercado extranjero con las subsidiarias: mediante adquisiciones, cuando se compra una empresa existente y bien establecida, o cuando se inicia una nueva compañía desde cero.
- Alianzas estratégicas: Se definen como la unión de dos o más organizaciones para alcanzar metas significativas que benefician a todas.

2.6 Definición de Exportación

De acuerdo al Centro de Comercio Internacional la exportación consiste la venta de productos o servicios en mercados exteriores. La exportación es una forma de operar una venta, con la particularidad de que quienes venden (exportadores) tienen a su o sus cliente/s fuera de las fronteras de su país, por lo cual existen normas que regulan esta venta internacional en el país importador, dependiendo del producto o tipo de control dentro de un país.

*“La mayoría de las firmas comienzan su participación en el negocio internacional por medio de la exportación, esto es, vendiendo algo de su producción regular en el extranjero. Este método requiere poca inversión y es relativamente libre de riesgos. Es un excelente medio de obtener un contacto con los negocios internacionales sin comprometer alguna cantidad significativa de recursos humanos o financieros.”*⁴ (Ball y Mc Culloch, 1999).

2.7 Formas de Exportar

Las compañías que deciden ingresar a los mercados extranjeros mediante la exportación tienen dos opciones para hacerlo: en forma directa e indirecta.

2.7.1 Exportación Indirecta

La exportación indirecta quiere decir que la empresa utiliza un intermediario, ubicado en el país doméstico, para realizar las exportaciones. Es más sencilla que la exportación directa porque no se requiere de experiencia exportadora o gran inversión, los administradores sólo se enfocan en las instrucciones. Entre los intermediarios disponibles están:

- 1) Agentes fabricantes exportadores, quienes venden por el fabricante.
- 2) Agentes exportadores por comisión, quienes compran para sus clientes extranjeros,
- 3) Mercaderes exportadores, quienes compran y venden por su propia cuenta.
- 4) Firmas internacionales, las cuales usan los productos internacionales (compañías mineras, construcciones, petróleo).

Los exportadores indirectos, pagan un precio por servicio de comercio exterior:

- Tienen que pagar una comisión al primero de los tres tipos de exportadores.
- El negocio extranjero se puede perder si los exportadores cambian a sus proveedores.
- Las firmas ganan poca experiencia de estas transacciones. Por eso es que

⁴ BALL DONALD and Mc CULLOCH WENDELL. International Business: “The Challenge of Global Competition”. Estados Unidos de América: McGraw Hill Business. 1999.

muchos administradores que comienzan operando con este método, generalmente se cambian a la exportación directa.

- La compañía tiene muy poco, o ningún, control sobre la manera en que los productos son vendidos y utilizados en el extranjero.

Algunos de los beneficios de la exportación indirecta son que el riesgo es muy bajo, no se requieren grandes inversiones de recursos, y la compañía cuenta con la experiencia inmediata en las exportaciones por parte del intermediario.

2.7.2 Exportación Directa

Este tipo de exportación sucede cuando la empresa quiere exportar sus productos por sus propios medios.

El director de la empresa debe seleccionar empleados dentro de la compañía para que realicen la exportación. Al empezar las exportaciones, algunos empleados van a ser capaces de hacer todo el trabajo, los cobros, créditos, envíos, etc., pero al incrementar las exportaciones va a ser necesario crear un departamento internacional o de exportaciones para realizar las mismas.

Hay diferentes formas y procedimientos para llevar a cabo la exportación directa, principalmente hay 3 canales para lograrlo:

- Los empleado actuales de la compañía, viajando o expatriados, realizan todo el trabajo.
- Contratando un agente en el extranjero.
- Contratando un distribuidor en el extranjero.

Algunas ventajas que tiene la exportación directa son que el exportador tiene más control sobre las operaciones internacionales, permite a la compañía iniciar su propia red de contactos en el extranjero y así obtener mejor respuesta del mercado. Sin embargo debido a que la empresa se va a encargar internamente de todas las operaciones de la exportación necesita más recursos, bien capacitados y preparados para sus tareas, además de tener que iniciar su red de contactos en el extranjero.

2.8 Aspectos Arancelarios

Los aranceles son impuestos que se aplican en el comercio exterior para agregar valor a las mercancías, con el fin de proteger a los productos iguales o similares que se fabrican en el país. El objetivo principal de los aranceles es proteger la producción nacional, sin embargo también contribuyen al gasto público.

En su libro “La elección de una estrategia de crecimiento” Julio Berlinski (1986) dice que las tasas más bajas de aranceles son utilizadas para productos intermedios que no son producidos por el propio país, mientras que las tasas más altas son impuestas a productos de consumo producidos en el país doméstico⁵.

Como lo indica la ley los aranceles pueden ser de tres distintas formas:

- Ad-valorem, el cual se expresa en términos porcentuales. Se calcula en base al valor de aduana de la mercancía.
- Específico, cuando se expresa en términos monetarios por unidad de medida. A la vez este arancel toma en cuenta el precio de la mercancía; únicamente debe pagarse la cantidad requerida por el tipo de mercancía.
- Mixto, consiste en una combinación de los dos métodos anteriores.

Existen 3 tipos de modalidades que pueden adoptar los aranceles mencionados en el párrafo anterior:

- Arancel-cupo, cuando se establece un arancel para cierta cantidad de mercancía importada o exportada, y una tasa diferente a la mercancía excedente, que se importa o exporta, después de que se cumplió ese cupo.
- Arancel estacional, cuando se establecen niveles arancelarios distintos para diferentes períodos del año.
- Las demás modalidades que señale el Poder ejecutivo.

Además de los aranceles regulares mencionados anteriormente hay otros tipos de aranceles que pueden cobrarse a la importación de mercancías según el país de origen de las mismas; estos pueden ser aranceles preferenciales, que son aranceles

⁵ BERLINSKI JULIO. “La Elección de una Estratégica de Crecimiento”. Buenos Aires, Argentina: Instituto Torcuato Di Tella. 1986.

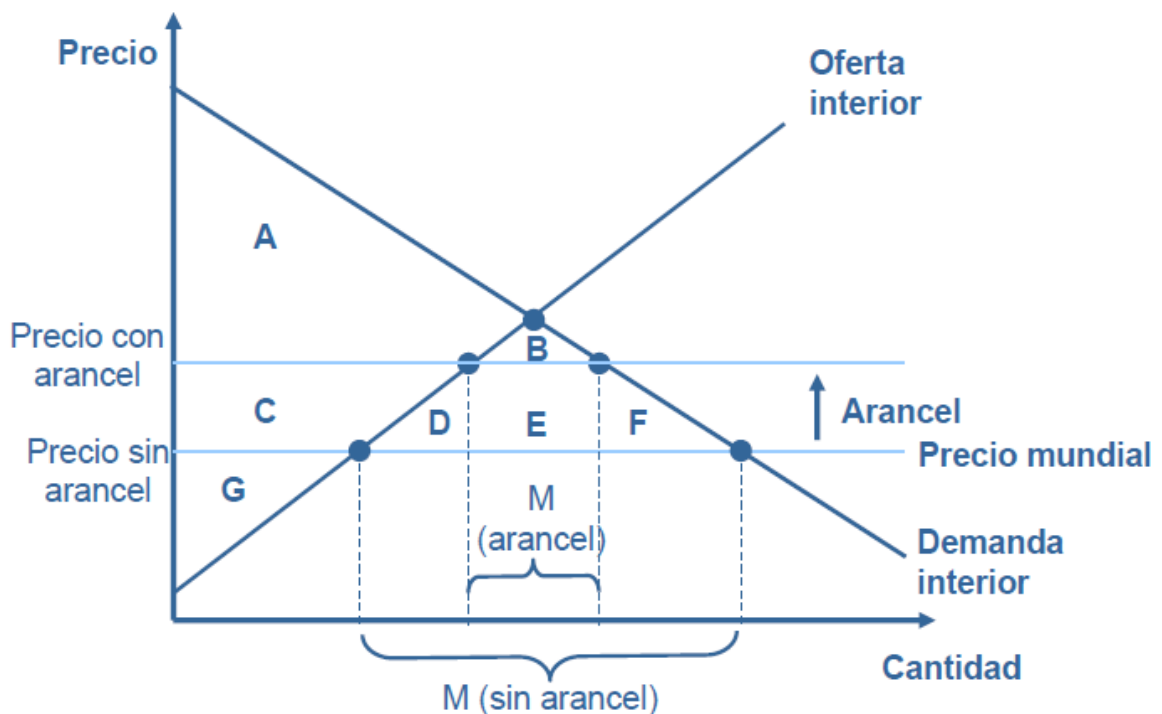
inferiores o nulos para los países que tienen tratados o convenios comerciales; o aranceles diferenciales, lo cuales se imponen a países como una forma de sanción por llevar a cabo actividades ilícitas de comercio.

2.8.1 Los efectos de un arancel.

Los gobiernos tienen instrumentos para limitar la libertad de comercio e impedir un deterioro en el saldo de la balanza comercial. Uno de estos instrumentos son los aranceles.

Un arancel es un impuesto sobre los bienes que se importan, por tanto no tiene sentido aplicarlo sobre aquellos bienes de los que se exportan.

El arancel eleva el precio del bien por encima del precio mundial, aproximándolo al precio sin comercio, lo que facilita que los productores locales puedan competir.



Se medirá a continuación las ganancias y pérdidas de bienestar derivadas del establecimiento de un arancel:

	Sin arancel	Con arancel	Variación
Excedente del consumidor	$A+B+C+D+E+F$	$A+B$	$-(C+D+E+F)$
Excedente del productor	G	$C+G$	C
Excedente del Estado	Ninguno	E	E
Excedente total	$A+B+C+D+E+F+G$	$A+B+C+E+G$	$-D-F$

El excedente del Estado es E, representa los ingresos que obtiene al aplicar el arancel (resultado de multiplicar el arancel por las importaciones).

Con la aplicación del arancel, al disminuir las importaciones, éstas se sustituyen por producción local incrementando la cantidad ofrecida internamente (aumentando el excedente del productor). Así mismo, al incrementarse el precio en el mercado interno debido a la imposición del arancel, aumentan las cantidades demandadas internamente y con ello se disminuye el excedente del consumidor. A nivel interno se produce una transferencia de bienestar de los consumidores hacia los productores y el Estado; la pérdida de bienestar de los consumidores es mayor que la suma de las ganancias de productores y del Estado; esto origina una pérdida de eficiencia neta o costo social de la imposición.

2.8.3 Tasa de protección efectiva

A menudo, una nación importa una materia prima libre de derechos de importación o impone una tasa arancelaria menor a la importación del insumo que a la importación de la mercancía terminada producida con el insumo importado. La nación hace esto con el fin de fomentar el procesamiento y el empleo domésticos. Por ejemplo, una nación puede importar lana libre de derechos de importación, pero imponer un arancel sobre la importación de paño con el fin de estimular la producción del paño y el empleo doméstico.

Cuando éste es el caso, la tasa efectiva de protección (calculada con el valor agregado interno, o el procesamiento que se lleva a cabo en la nación) es mayor que la tasa arancelaria nominal (calculada sobre el valor final de la mercancía). El valor agregado interno es igual al precio final de la mercancía menos el costo de los insumos

importados que van en la producción de la mercancía. En tanto que la tasa arancelaria nominal es importante para los consumidores (porque indica cuánto más aumenta el precio de la mercancía final), la tasa arancelaria efectiva es importante para los productores porque indica con exactitud la protección que se le da al procesamiento interno de la mercancía que compete con la importación.

Un arancel sobre insumos importados es un impuesto a los productores internos que incrementa su costo de producción, reduce la tasa de protección efectiva ofrecida por un arancel nominal dado sobre la mercancía final y, en consecuencia, desalienta la producción interna.

La tasa de protección efectiva (*TPE*) es igual a:

$$TPE = (t - \alpha i) / (1 - \alpha) * 100$$

Donde t es el arancel nominal sobre el bien final; i , el arancel nominal sobre el input utilizado en su producción; α , la participación del input en el valor total del output (porcentaje en valor que el input tiene en el valor total del producto). Esta teoría supone, al calcular la TPE, que α es constante para cada insumo. Sin embargo, estos valores de α generalmente cambian cuando lo hacen los precios relativos de los factores y, en consecuencia, cambia la TPE.

2.9 Aspectos No Arancelarios

Las restricciones no arancelarias son medidas impuestas por los países para proteger la producción nacional; surgieron como medida para limitar y restringir el comercio ya que por los tratados de libre comercio y las normas de la OMC los aranceles e impuestos al comercio bajaron mucho y ya no eran útiles para proteger a la industria nacional. La OMC prohíbe normas no transparentes tendientes a limitar el comercio, en caso de plantearse la necesidad de debe implementar mediante un arancel

El número de barreras no arancelarias existentes es muy amplio ya que cada país puede disponer las que crea necesarias para proteger su mercado.

La mayoría de los autores clasifican las barreras no arancelarias en dos grandes grupos: cuantitativas y cualitativas. Las regulaciones no arancelarias cuantitativas son medidas que restringen la cantidad de productos permitidos para entrar a un país:

- a) Permisos de importación, exportación o licencias previas.
- b) Cupos
- c) Precios oficiales
- d) Antidumping y subvenciones
- e) Prohibiciones
- f) Control del tipo de cambio
- g) Compras del sector público
- h) Requisitos de desempeño
- i) Medidas de salvaguarda, entre otras.

Por otra parte, las regulaciones no arancelarias cualitativas son todas las demás medidas que restringen de una u otra forma la entrada excesiva de productos extranjeros a un país:

- a) Regulaciones de etiquetado
- b) Regulaciones sanitarias
- c) Regulaciones de envase y embalaje
- d) Normas técnicas
- e) Normas de calidad
- f) Regulaciones de toxicidad
- g) Regulaciones ecológicas
- h) Marcado de país de origen
- i) Normas oficiales
- j) Registros de importadores
- k) Requerimientos de documentación
- l) Medidas en materia de propiedad intelectual, entre otras.

2.10 Reglas de Origen

Las reglas de origen son un tipo de regulación no arancelaria de las más importantes, ya que de ellas depende el arancel o impuesto que deba pagar un producto al entrar a un país y que trato se le dará al mismo, ya sea preferencial si hay algún tratado de libre comercio, diferencial si el país del que proviene la mercancía tiene algún castigo.

Las reglas generales para determinar el origen de las mercancías se encuentran explicadas en la Código Aduanero. Sin embargo todos los tratados de libre comercio entre países tienen sus propias reglas y condiciones para determinar el origen de la mercancía; por ejemplo ser originario, un porcentaje determinado de contenido local, tener un cambio de clasificación arancelaria, entre otras.

2.11 Clasificación Arancelaria

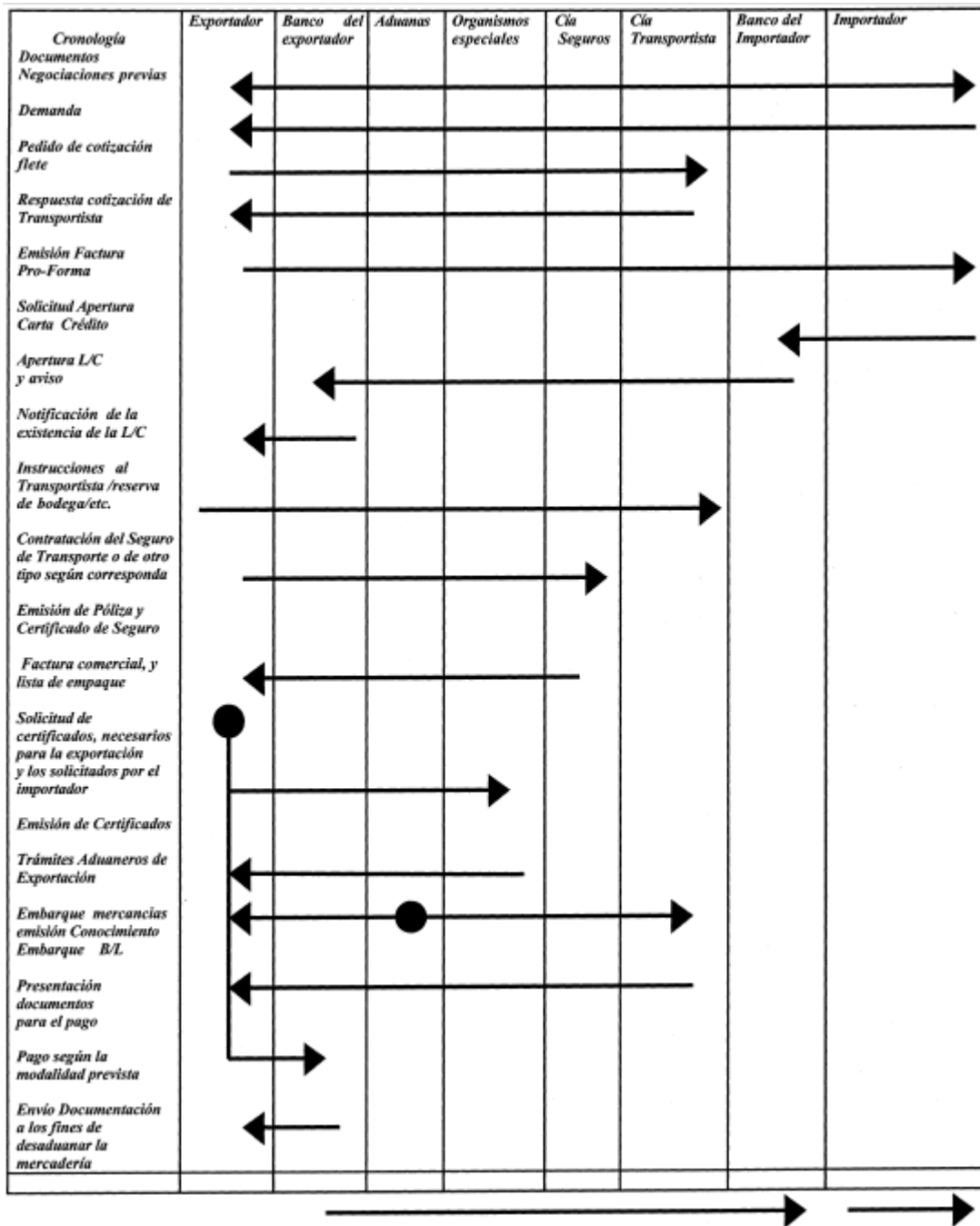
La clasificación arancelaria se utiliza para identificar las mercancías universalmente, con el fin de definir su situación arancelaria, que arancel le corresponde, establecer los impuestos aplicables y vigilar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias.

La clasificación arancelaria aceptada y utilizada por la mayoría de los países es el Sistema Armonizado (SA), el cual se empezó a utilizar en 1988. El sistema armonizado se manifiesta en una nomenclatura que consta de 6 dígitos: los 2 primeros son el número de capítulo; los 2 siguientes son el número de partida, y los dos últimos son la sub-partida. En el caso del MERCOSUR se incorpora un séptimo y octavo dígito conformándose como se describe a continuación:

Esquema de la Nomenclatura Común del MERCOSUR

00.	Capítulo	2 dígitos
00.00	Partida	4 dígitos
00.00.00	Subpartida Sistema Armonizado	6 dígitos OMC
00.00.00.00	Subpartida Regional	8 dígitos MERCOSUR
00.00.00.00.000E	SIM (Sistema Informático Maria)	11 dígitos y una letra (dígito control)

Diagrama de Circulación de Documentos en una Operación Simple de Exportación



Fuente: Introducción al Comercio y Marketing Internacional, Nota de Cátedra
Universidad Nacional de Quilmes 2005.

2.13 INCOTERMS

Los INCOTERMS (Términos Comerciales Internacionales) son el conjunto de términos y reglas, recopilados por la Cámara Internacional de Comercio, que especifican los derechos y obligaciones tanto del exportador como del importador en las operaciones internacionales. Cada uno de los INCOTERMS identifica quien es responsable por el riesgo de la mercancía, el envío, licencias de exportación y aduanas, contratos de transporte y pago de seguros. Su objetivo es evitar malentendidos y disputas entre las partes interesadas en la compra-venta de mercancía, causados por las distancias, y diferentes idiomas y formas de hacer negocios.

Se agrupan en cuatro categorías⁶:

- **Categoría E:** EXW. Término en que la mercancía se pone a disposición del comprador en el domicilio del vendedor.
- **Categoría F:** FCA, FAS, FOB. Términos en los que el vendedor debe entregar la mercancía en el medio de transporte elegido por el comprador.
- **Categoría C:** CFR, CIF, CPT, CIP. Términos en los que el vendedor debe contratar el medio de transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía.
- **Categoría D:** DAF, DES, DEQ, DDU, DDP. Términos en los que todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino son responsabilidad del vendedor.

2.14 Promoción de Exportaciones

El sistema de promoción de exportaciones pretende generar acciones tendientes a promover la actividad exportadora de los productores locales. Este cuenta con tres subsistemas que lo componen (Castello H. 2001)⁷:

- Los beneficios otorgados a las operaciones de exportación previstos en la legislación;

⁶ En ANEXO N° 1 se define cada INCOTERM.

⁷ CASTELLO HÉCTOR “El Sistema de Promoción de Exportaciones en Argentina”, 2001.

- Las preferencias para ingresar a otros mercados que surgen de las negociaciones biltarales y multilaterales, (OMC, ALADI, ALCA, MERCOSUR, SGP, etc.) realizadas por el gobierno nacional.
- Los servicios de apoyo a las empresas que brindan diversas instituciones del sector público y privado, nacional y provincial.

Esquema de Sistema de Promoción de Exportaciones



Fuente: Sistema de Promoción de Exportaciones Argentino, Castello H. 2001.

El sector público actúa en los tres subsistemas. La formulación y ejecución de políticas de promoción a las exportaciones, se llevan a cabo generalmente por los ministerios de “economía” y de “relaciones exteriores”. El gobierno nacional es el responsable de las políticas y estrategias de negociaciones económicas y comerciales internacionales, como también de la promoción en el exterior. Así mismo, se brinda servicio de apoyo a las empresas a través de organizaciones dentro de los ámbitos gubernamentales y autárquicos. Dentro del otro subsistema, el conjunto de instrumentos de promoción que comúnmente se ofrece para el sector exportador se clasifica en: beneficios impositivos a la exportación; beneficios a la importación de insumos y componentes; y reintegros impositivos.

2.15 Regímenes Cambiarios

El tipo de cambio de un país es el precio de una unidad de moneda extranjera expresado en términos de la moneda nacional. Entonces el tipo de cambio nominal se define como el número de unidades de moneda nacional que debemos entregar para obtener una unidad de moneda extranjera, o de manera similar, el número de unidades

de moneda nacional que obtengo al vender una unidad de moneda extranjera. Por otro lado, el tipo de cambio real de un país (país local) respecto de otro es el precio relativo de los bienes del país extranjero expresados en términos de bienes locales. Las variaciones del tipo de cambio real pueden deberse a variaciones en el tipo de cambio nominal como a variaciones en los precios de los bienes extranjeros, o a variaciones en los precios de los bienes locales.

La autoridad monetaria, es decir el Banco Central, se ocupa de realizar la política monetaria de un país; es por esto que uno de sus atributos es la elección de un sistema cambiario, que básicamente puede ser un sistema de tipo de cambio fijo o un sistema de tipo de cambio variable. En el primer caso, el Banco Central compra y vende la divisa de referencia al valor fijado por el mismo, de esta manera, el tipo de cambio se mantiene fijo. Bajo un esquema de tipo de cambio variable la relación de una moneda respecto de otras monedas estará fijada por la oferta y demanda de divisas en el mercado. En éste último caso la autoridad monetaria puede o no intervenir en la fijación del valor de la moneda. Si no interviene se dice que el esquema es de "flotación limpia". Si por el contrario, a través de operaciones de mercado abierto, fija un "piso" y un "techo" al valor de la moneda se dice que la flotación es sucia.

Existen consideraciones teóricas y prácticas que influyen en la adopción del régimen cambiario. Desde la perspectiva de una economía pequeña y abierta al comercio pero con algunas restricciones al movimiento de capitales, la fijación del tipo de cambio se consideraba como una estrategia para bajar la inflación doméstica, ya que por una parte permitía limitar la emisión monetaria del Banco Central, donde de hecho un aumento del circulante simplemente se vería reflejado en un deterioro de las reservas internacionales del país. Por otra parte, por la ley de un solo precio, la inflación doméstica debería converger a la internacional. La adopción de bandas cambiarias, como un régimen intermedio entre tipo de cambio fijo y libre, permite un mayor grado de flexibilidad pero acotado dentro de los límites establecidos. Sin embargo, podemos argumentar que bajo un escenario de globalización de los flujos de capitales, el tipo de cambio fijo no solamente se hace insostenible para aquellas economías abiertas al comercio y a los capitales, sino que también amplifica, con distintos grados, la transmisión de estos shocks adversos para nuestras economías. Esto último reclama un grado de flexibilidad del régimen cambiario, el cual obviamente no es posible con un

cambio fijo o en el caso de bandas cambiarias donde el valor del dólar se pega a una de las bandas con cambios significativos en la posición patrimonial del Banco Central.

El hecho de utilizar un sistema cambiario significa que el gobierno y el Banco Central se deben adecuar a este hecho al momento de implementar políticas económicas, porque como se pudo observar, la eficiencia de éstas esta ligada al tipo de cambio a utilizar.

2.16 Inversión extranjera directa (IED)

La Inversión extranjera directa es la colocación de capitales a largo plazo en algún país extranjero, para la creación de empresas agrícolas, industriales y de servicios, con el propósito de internacionalizarse. Tiene el potencial de generar empleo, aumentar la productividad, transferir conocimientos especializados y tecnología, aumentar las exportaciones y contribuir al desarrollo económico a largo plazo de los países en desarrollo de todo el mundo. Más que nunca, los países, cualquiera sea su nivel de desarrollo, tratan de aumentar la IED en pro del desarrollo.

Las características más importantes son:

- Significa una ampliación del capital industrial o comercial;
- Llega a países donde existe relativa estabilidad económica y política;
- Hay tres formas de penetración: en forma independiente (empresas transnacionales); asociándose con capitales privados y asociándose con capitales públicos nacionales.

Para tomar magnitud de la importancia de la IED, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) analiza sus tendencias y efectos sobre el desarrollo; de ello se obtuvieron los siguientes datos:

- Las filiales extranjeras de 64.000 empresas transnacionales generan 53 millones de empleos.

- La IED es la fuente más importante de financiación externa para los países en desarrollo.
- El monto acumulado interno de IED de los países en desarrollo asciende a aproximadamente una tercera parte de su PBI, en comparación con sólo el 10% registrado en 1980.
- Una tercera parte del comercio mundial está constituido por transacciones intraempresariales.

En todos los casos es una forma de colocación de capitales de los países capitalistas centrales o con excedentes de capitales.

Grandes empresas multinacionales, la globalización y el avance en las tecnologías de información y comunicaciones han acelerado la tendencia de invertir fuera de las fronteras.

2.17 Integración económica

Podemos definirla como un proceso en el cual dos o más países de dimensiones unitarias poco adecuadas se unen para formar un solo mercado de una dimensión más conveniente y con un grado de compromiso diferente según el estadio de integración.

Para que la unión económica tenga éxito, requiere en su base factores económicos, políticos, sociales y geográficos favorables. En general, las ventajas de la unión económica deben estar perfectamente claras y ser significativas y los beneficios deben sobrepasar ampliamente las dificultades antes de que las naciones pierdan alguna parte de su soberanía. A menudo se necesita una fuerte amenaza a la seguridad política o económica de una nación que proporcione el ímpetu para la cooperación.

2.17.1 Motivos que conllevan al proceso de integración

Políticos: otorga mayor peso en su área y poder de negociación. Económicos: el avance del proceso científico y tecnológico crea nuevos productos, generan mayor productividad del trabajo y un uso intensivo de capitales.

2.17.2 Requisitos básicos del proceso de integración

Económicos: similitud en el grado de desarrollo, infraestructura de transportes y comunicaciones. Cada tipo de unión económica parte del hecho de que el desarrollo y el crecimiento de las oportunidades de mercado son un objetivo básico; generalmente los mercados crecen por medio de un tratamiento arancelario preferencial para los miembros participantes o de barreras arancelarias comunes contra los extraños. Los mercados más grandes y protegidos estimulan el desarrollo económico interno al proporcionar mercados seguros y tratamiento preferencial para los bienes producidos dentro de la unión aduanera. Los consumidores se benefician de barreras arancelarias internas más bajas entre los países participantes.

Las naciones con bases económicas complementarias son las que tienen menos probabilidad de toparse con fricciones en el desarrollo y en el funcionamiento de un mercado común. Una razón por la que la mayoría de los intentos de creación de mercados comunes a veces no funcionan como se espera es precisamente su incompatibilidad económica.

Políticos: afinidad básica necesaria en los regímenes de los Estados involucrados. El acuerdo político entre los países es otro requisito básico para el desarrollo de un acuerdo de mercado supranacional. Los países participantes deben tener aspiraciones comparables y compatibilidad general antes de ceder cualquier parte de su soberanía nacional. La soberanía del Estado es una de las posesiones más preciadas de cualquier nación y se cede sólo a cambio de una promesa de mejora significativa de la posición nacional a través de la cooperación.

Culturales: unidad en el nivel cultural. La similitud cultural aminora el choque de la cooperación económica con otro país. Cuanto más similares son las culturas, mayor probabilidad existe que el mercado tenga éxito.

Vecindad geográfica: a pesar de no ser absolutamente necesaria, los miembros que cooperan en una unión aduanera verán facilitada su actuación, ya que la cercanía coadyuva al mercado común.

2.17.3 Instrumentos

Aduaneros: se utilizan para brindar un mayor o menor grado de libertad a la circulación de mercaderías que se lograra mediante la disminución o eliminación de los derechos aduaneros. Esta disminución podrá alcanzar a todos los productos (global), a una parte de ellos (selectiva), con una alícuota aplicable por igual a todos los productos (lineal) o con distintos porcentajes (no lineal), puede ser aplicado por etapas (programada) o en cualquier momento (no programada), en una etapa a todos los bienes (universales) o por selección de productos (no universales).

Jurídico-económicos: se utilizan para dar un mayor grado de libertad a la circulación de los factores de la producción y a una armonización de las políticas económicas y sectoriales, tal es el caso de las leyes laborales, sociales, fiscales, económicas, financieras, así como los de política comercial regional.

Institucionales: con la injerencia de distintos órganos, ya sean intergubernamentales o supranacionales.

2.17.4 Etapas o grados de integración

Área de preferencia aduanera

Donde dos o más países se conceden rebajas arancelarias mutuamente o constituyendo una excepción a la Cláusula de la Nación más favorecida del GATT.

Zona de libre comercio

Es la que forma dos o más países que en forma gradual suprimen los aranceles aduaneros pero mantienen su sistema propio frente a terceros países.

Unión aduanera

Implica la liberación del comercio intrarregional y la adopción de un arancel externo común por parte de sus integrantes frente a terceros países.

Mercado común

Implica liberalización del comercio intrazona + arancel externo común + libre circulación de los factores de la producción.

Comunidad económica

Implica todos los elementos del mercado común más la homologación de los países miembros en su faz económica, tendiendo a lineamientos comunes + creación de órganos comunitarios.

Integración económica total

Implica todos los elementos de la comunidad + unificación de políticas + nominación de autoridad supranacional.

Beneficios de la integración

- Expansión industrial.
- Mejor aprovechamiento de los factores de la producción.
- Mayor especialización en la producción.
- Optimiza la eficiencia y productividad a través de la complementación industrial.
- Estimula la libre competencia y beneficia al consumidor.
- Diversifica y expande el comercio.
- Acelera el crecimiento económico.
- Brinda mayor grado de poder y negociación a los países miembros.

Desventajas de la integración

- Dependencia de determinados mercados.
- Pérdida de autonomía.
- Encarecimiento de importaciones extrazona.
- Acentuación de disparidades iniciales.
- Dificultad en la conciliación de políticas homogéneas entre los países.

2.17.5 Regiones multinacionales de mercado y grupos de mercado

En este sentido, P. Cateora, de la Universidad de Colorado (EE.UU.), ha descrito con una riqueza sucinta el fenómeno: explica que un mercado o región multinacional se crea cuando algunos países acuerdan dar pasos firmes para reducir las barreras comerciales y arancelarias entre los países participantes.

La forma de organización varía ampliamente entre los grupos de mercados y las regiones de mercado, pero el objetivo universal de tal cooperación multinacional es el beneficio económico para los participantes. Los beneficios políticos y sociales algunas veces se suman, pero el motivo dominante para la pertenencia es el económico.

Los acuerdos regionales de cooperación económica han existido desde el final de la Segunda Guerra Mundial. El de más éxito ha sido la Unión Europea (UE) el mercado multinacional más grande del mundo y el principal ejemplo de cooperación económica. Los grupos multinacionales de mercado proporcionan grandes oportunidades de negocios para las empresas internacionales con capacidad de atenderlos.

Tres regiones globales -Europa, América y la Cuenca del Pacífico Asiática- participan para forjar un nuevo orden económico del comercio y el desarrollo que dominará los mercados mundiales en los próximos años.

2.17.6 MERCOSUR - Un breve análisis

Fue constituido por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay mediante el Tratado de Asunción el 26 de marzo de 1991. El propósito de la primera etapa fue constituir una Unión Aduanera, implicando la eliminación gradual, lineal y automática de los aranceles intrazona en un plazo que llegaba hasta 1995. Se instauró un Arancel Externo Común, que grava todos los productos provenientes de países extrazona.

La Unión Aduanera del Mercosur implica la conformación de un mercado ampliado, sin barreras al comercio intrarregional, que permite el total aprovechamiento de los recursos económicos de los países de la región, aumentando el nivel de competitividad global de las actividades productivas.

Esta unión se traduce, asimismo, en una estrategia conjunta de los países miembros, para insertarse y participar activamente en los mercados internacionales.

El Mercosur es la expresión de la consolidación de una 'red de seguridad política' regional que brinda certidumbre y previsibilidad a las economías de los países firmantes del Tratado, condiciones básicas que garantizan y promueven el adecuado desarrollo de las iniciativas comerciales, productivas y de inversión, estableciéndose- de este modo- un nuevo mapa de oportunidades de negocios para los empresarios de la región y de otras partes del mundo.

2.2 Método y Metodología de la Investigación.

Teniendo en cuenta el objetivo de la investigación, este estudio se ubica dentro del tipo de investigación básica; para lo cual se vale del Método Científico (Deductivo-Inductivo) como método general y empleo como método específico al Descriptivo-Explicativo, conjuntamente con el Método Histórico.

Para llevar adelante la investigación se recurrió la recolección secundaria de información, que para el caso específico del comercio exterior es muy dispersa y general. Los indicadores que se presentan, en algunos casos, no son consistentes entre ellos, por la diversidad de criterios en su elaboración, por parte de los diferentes organismos que participan; así los datos del BCRA, Centro de Estudios Internacionales (CEI), Aduanas y otros organismos nacionales e internacionales, no coinciden y otros son contradictorios.

Por ello la etapa de la recolección de información, selección y el análisis de la misma, es la que más tiempo ha llevado. Para el trabajo se ha tratado de seleccionar la información más consistente posible, sin embargo en algunos casos se ha tenido que aceptar información que por su valor de tendencia o relación con el tema propuesto, era importante para el estudio.

CAPITULO III

DESARROLLO

3.1 Entorno Institucional para la Promoción de Exportaciones

El estudio en éste aspecto se centrará en las instituciones u organizaciones vinculadas a la promoción de exportaciones, mas allá de cómo se estructure el marco institucional político de cada país en lo que respecta a poderes y sus competencias.

Estas organizaciones son mayormente creadas por iniciativas del gobierno para brindar información sobre mercados externos manifiesta básicamente en estadísticas de comercio exterior, producción, consumo y precios exclusivamente sobre productos para los cuales ya existen mercados. También asesoran con respecto a contratos, características de la demanda, canales de distribución, ferias y medios de promoción, así como sobre las exigencias relativas a embalaje, etiquetado y calidad.

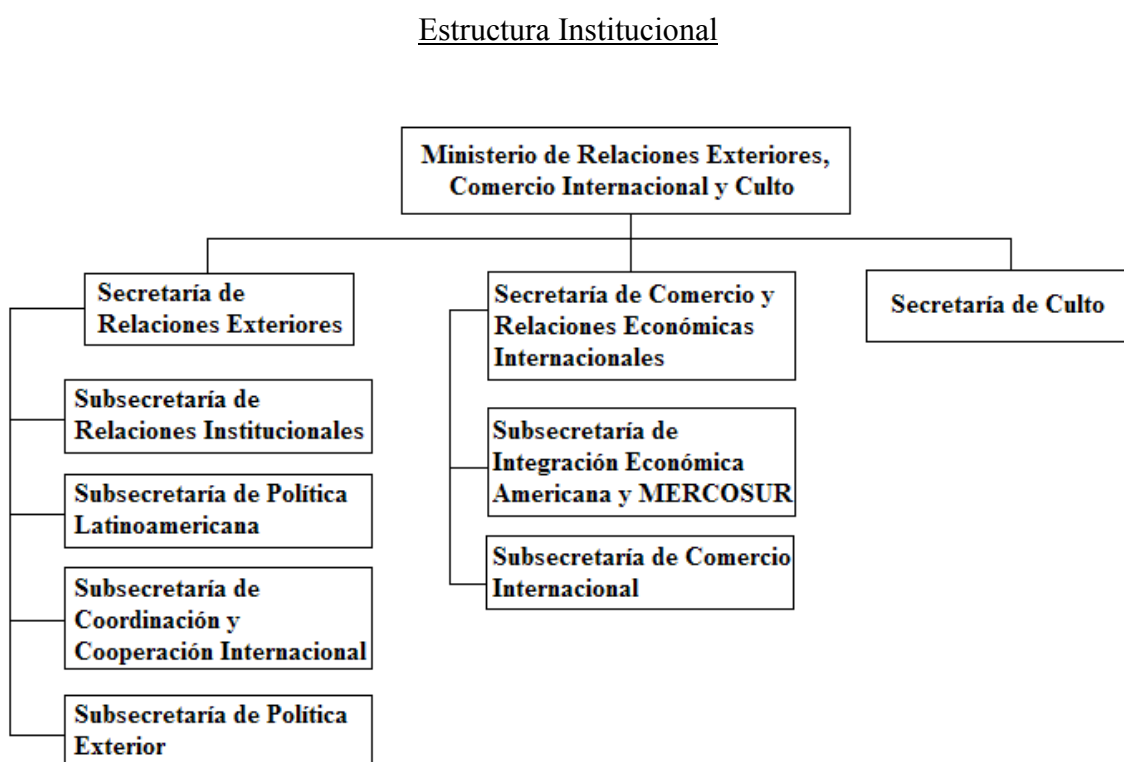
Las empresas con interés en exportar sus productos son evaluadas en cuando a su capacidad de cumplir con las exigencias de un pedido internacional. En éste sentido se contempla tanto el volumen productivo como la calidad del mismo en relación a estándares internacionales. Hay organizaciones que tienen la capacidad de evaluar el proyecto para poder otorgar financiamiento o subsidios al productor sin necesidad de que intervenga otro organismo.

La asistencia provista por las organizaciones de promoción en los países en desarrollo apoya a los exportadores en la etapa de penetración de los mercados, pero generalmente no se los ayuda a crear la capacidad para mantener una presencia que les permita establecer relaciones comerciales sustentables y duraderas en los mercados meta.

A continuación se desarrollará la estructura de apoyo al exportador que presenta Argentina y de Chile dentro de su marco gubernamental y no gubernamental con el fin de promover la actividad.

3.1.1 Entorno Institucional de Argentina

Los lineamientos de la Política Comercial Argentina surgen de la Dirección Nacional de Gestión Comercial Externa bajo la dependencia de la Subsecretaría de Comercio Internacional del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto. Su responsabilidad radica en asegurar la administración eficiente de los instrumentos de Política Comercial referentes a la promoción de exportaciones, competencia desleal y zonas francas. Así mismo, administra los aspectos normativos vinculados a los regímenes de importaciones, a la nomenclatura y a los aranceles de importación.



Fuente: Argentina Ahora Comercio Internacional ⁸

- **Secretaría de Relaciones Exteriores**

Conduce la política exterior con todos los países y organismos internacionales. Formula y ejecuta las políticas y cursos de acción a seguir en los asuntos relativos a seguridad internacional, nucleares y espaciales, los vinculados a los territorios y espacios marítimos bajo disputa de soberanía. A su vez, sus subsecretarías buscan

⁸ Página Web: www.comoexportar.argentinaahora.com.ar

identificar, planificar y coordinar las políticas y acciones de integración con otros países.

- **Secretaría de Comercio y Relaciones Económicas Internacionales**

Se encarga de formular negociaciones económicas y comerciales, bilaterales y multilaterales con naciones u organismos profundizando la integración económica. Interviene en la política y cursos de acción de promoción comercial y acuerdos asociativos preferentes, de naturaleza económica, comercial y financiera.

- **Subsecretaría de Integración Americana y MERCOSUR**

Diseña políticas y cursos de acción que tiendan al desarrollo económico y la integración bilateral con los diferentes países de América del norte, Central, Caribe y del Sur y la integración económica multilateral a nivel regional y continental. Busca concretar los objetivos prioritarios planteados en la política exterior con respecto al MERCOSUR y al Área de Libre Comercio de las Américas, implementando los mecanismos de integración entre ambos procesos.

- **Subsecretaría de Comercio Internacional**

La Nueva Política Comercial de Argentina está basada en:

- Una Estrategia Multipolar cuyos escenarios prioritarios son: MERCOSUR, NAFTA, UNIÓN EUROPEA, Chile, Sudáfrica – Nor África, China, Corea-Malasia-Tailandia, India y Rusia-Japón.

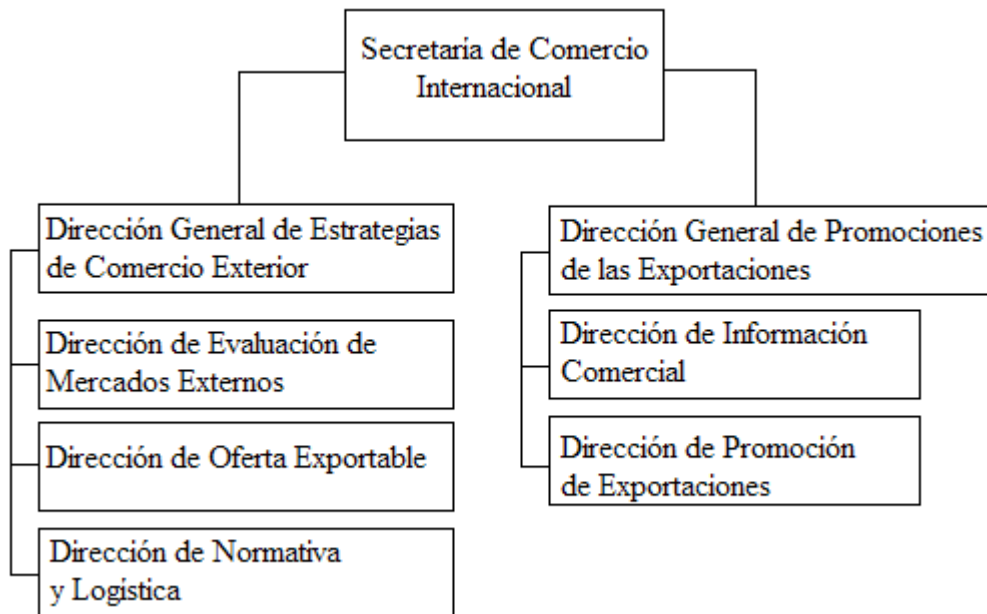
- El desarrollo de mercados, que comprende: la integración del Sector Público y el Sector Privado para identificar y conquistar nuevos mercados, mejorar la inteligencia comercial de las empresas, crear asociaciones para comercializar los productos argentinos y brindar un asesoramiento especializado en la promoción de las exportaciones.

- La determinación de los sectores productivos con ventajas competitivas.

- La eliminación de las falsas dicotomías en el comercio internacional

- Un nuevo modelo de gestión que involucre al Sector Privado, al Sector Académico y al Sector Público y resulte en una política comercial permanente.

- La democratización de la información



Fuente: Argentina Ahora Comercio Internacional

- **Dirección General de Estrategias de Comercio Exterior**

- **Dirección de Evaluación de Mercados Externos:** A fin de llevar a cabo una adecuada acción externa, se identifica cada año en una primera etapa los mercados que ofrecen las perspectivas más favorables para el desarrollo de nuevas corrientes de exportación, por su importancia real y/o potencial.

Se tiene en principio en cuenta su dimensión, perspectivas de crecimiento, estructura y tendencia de sus importaciones, pertenencia a bloques regionales o subregionales, vinculación con nuestro país, condiciones de acceso y, fundamentalmente, la existencia de demanda de importación de los productos de nuestra oferta exportable.

- **Dirección de Oferta Exportable:** A fin de priorizar sectores económicos con vistas a la promoción de sus productos de exportación se

- **Dirección de Normativa y Logística:** Brinda a los exportadores, asesoramiento sobre las normas vigentes en materia de comercio exterior.

- **Dirección General de Promoción de Exportaciones**
 - **Dirección de Información Comercial:** Se encarga de difundir oportunidades comerciales, licitaciones internacionales como también estudios y perfiles de mercados.

Una oportunidad comercial es una demanda concreta de un determinado producto detectada por alguna de las Secciones Económicas y Comerciales de las Embajadas y Consulados de nuestro país en el exterior. En el aviso de oportunidad comercial se indica la denominación y posición arancelaria del producto que se requiere, la cantidad y especificaciones técnicas, y se identifica a la empresa extranjera que lo solicita.

Las Licitaciones Internacionales son demandas de productos, servicios, o proyectos de obras de infraestructura que realizan los gobiernos o instituciones extranjeros. Los avisos de Licitaciones Internacionales también son remitidos por las Representaciones de la República en el Exterior.

Las Secciones Económicas y Comerciales en el exterior elaboran también perfiles y estudios de mercado, que contienen información acerca de las posibilidades que ofrece el mercado del país del que se trate para un producto determinado.

Los perfiles contienen información básica de mercado que permite a las empresas tener un acercamiento preliminar a la situación que enfrenta su producto en un mercado seleccionado. Esta información incluye el tratamiento arancelario al ingreso a destino, estadísticas de comercio (en aquellos países donde son gratuitas) y listados de potenciales importadores/distribuidores para un contacto directo. A diferencia de los perfiles, los estudios contienen información más detallada relacionada con precios, canales de distribución y hábitos de consumo y otros aspectos que hacen a la comercialización del bien en el mercado de destino.

- **Dirección de Promoción de Exportaciones:** Tiene como misión incentivar a las empresas a que participen en ferias internacionales, misiones comerciales e incluso en el sistema de compras de la ONU. La presencia en ferias internacionales permite, además, la difusión de esos productos y/o servicios no solamente en el ámbito en que se desarrolla la manifestación ferial en cuestión, sino que su influencia se extiende con efecto multiplicador como resultado de la visita de empresarios extranjeros que acuden desde otros países y regiones del mundo.

Las misiones comerciales son organizadas, habitualmente, por la Cancillería en base a las prioridades establecidas en la política comercial exterior de la Argentina y adicionalmente a las propuestas recibidas por parte de los gobiernos provinciales, cámaras sectoriales, diversos organismos vinculados al comercio exterior y las Secciones Económicas y Comerciales de las Embajadas y Consulados argentinos.

En Argentina se cuenta con diversas agencias de promoción de exportaciones, cámaras de comercio exterior y fundaciones que ofrecen servicios al productor interesado en exportar y al exportador en prácticamente todas las provincias. Entre ellas

se destaca la Fundación Exportar⁹ de competencia nacional, que con el apoyo de la Cancillería¹⁰, es una institución mixta integrada por el sector público y privado para asistir a la comunidad empresarial en sus esfuerzos por comercializar con eficacia sus productos competitivos en el plano internacional. Con miras a acceder, ampliar y diversificar sus exportaciones, los servicios que brinda son:

- Análisis y asesoramiento del potencial exportador,
- Información de mercados y oportunidades comerciales,
- Información del procedimiento para exportar y sus costos,
- Información legal,
- Organiza participaciones en ferias internacionales y viajes comerciales,
- Organiza eventos de capacitación.

Trabaja con mucho ímpetu para coordinar y preparar participaciones las ferias internacionales, siendo el punto al que atribuyen mayor importancia dentro de su plan de gestión anual.

En lo que respecta a financiación de exportación, estas organizaciones no tienen competencia debiendo recurrir por iniciativa propia a las distintas entidades financieras. Se pueden encontrar al Banco de la Nación Argentina (BNA) e instituciones bancarias privadas, respaldadas por el Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) que ofrecen productos financieros para la exportación, los cuales ofrecen:

- Prefinanciación de exportaciones: Es un préstamo en moneda extranjera, otorgado con anterioridad al embarque de las mercaderías a ser exportadas, para financiar el proceso productivo y de acondicionamiento de las mismas. Provee de recursos financieros al exportador para que esté en condiciones de atender las diversas fases del proceso de producción y comercialización de los bienes a ser exportados, constituyéndose en un incentivo a la exportación.
- Financiación de exportaciones, es una línea de crédito para financiar exportaciones de bienes de capital, bienes durables, bienes de consumo, plantas industriales y proyectos llave en mano y servicios técnicos que comercializan empresas radicadas en Argentina. Esta línea puede ser tomada directamente por

⁹ Página Web: www.exportar.org.ar

¹⁰ Página Web: www.argentinatradenet.gov.ar

los exportadores y productores de bienes y prestadores de servicios o cofinanciadas con una o más entidades financieras, o a través de la banca comercial.

- Financiación para la participación en ferias y exposiciones internacionales: Es un préstamo en pesos, para financiar la participación de exportadores y/o productores residentes en el país en ferias, exposiciones y salones internacionales. Le permite al exportador y/o productor contará con recursos financieros para solventar los gastos que requiere la concurrencia a eventos en el exterior para promocionar sus productos y/o servicios, contactar a potenciales clientes o proveedores, conocer las características del mercado, etc.

De lo consultado en los distintos bancos que otorgan estos créditos, no es simple acceder a los mismos. En particular el caso del BICE, se debe cumplimentar con amplios requisitos¹¹, entre ellos, requiere de numerosos estudios de mercado e investigaciones que respalden la operación, implicando más costos y resultando difícil de adecuar el tiempo que requiere en el ciclo de la operación. Los bancos privados son igualmente rigurosos cuando se comienza a operar con ellos y si uno no es exportador habitual. El área de riesgo de cada banco tiene su propia filosofía, con lo cual la requisitoria documental será muy distinta de una entidad a otra.

Condiciones de los Préstamos del BICE

Beneficiarios	Exportadores, productores y fabricantes, prestadores de servicios
Destino	Productos primarios, manufacturas de origen agropecuario e industrial, y la prestación de servicios en general con destino al mercado externo.
Monto a Financiar	Hasta el 75% del valor FOB de la exportación o del monto de los servicios
Mínimo a Financiar	U\$S 20.000
Máximo a Financiar	U\$S 2.000.000
Plazo del Crédito	Se ajusta al ciclo productivo, al despacho y a la negociación de los instrumentos de pago de los bienes y/o servicios exportados.
Moneda del Préstamo	Dólares Estadounidenses.
Amortización	Al vencimiento
Tasa de Interés	Fija, entre 4% y 4,50%, según proyecto.
CFT*	4,94%

¹¹ Ver ANEXO N° 2

Fuente: Banco de Inversión y Comercio Exterior¹²

Para un préstamo de dólares 100.000 a un plazo de 180 días: Tasa Nominal Anual: 4,25%; Tasa Efectiva Anual: 4,33%; (*) Costo Financiero Total: 4,94%. Eventual aprobación sujeta al cumplimiento de la normativa aplicable y la evaluación por el Banco de: (i) la aptitud crediticia de los solicitantes (conforme pautas de política crediticia y riesgo del B.C.R.A. y generalmente aceptadas) y (ii) la aptitud jurídica de las garantías y coberturas eventualmente requeridas.

Financiación de Exportaciones

Condiciones de los Préstamos del BICE

Beneficiarios	Sectores productivos
Destino	Productos primarios, manufacturas de origen agropecuario e industrial, bienes durables y bienes de capital.
Monto a Financiar	Hasta el 100% del valor FOB
Mínimo a Financiar	U\$S 20.000 para bienes de capital, bienes durables, servicios y otros bienes. U\$S 200.000 para plantas industriales y proyectos llave en mano.
Máximo a Financiar	U\$S 3.000.000 para bienes de capital, bienes durables, servicios y otros bienes. U\$S 15.000.000 para plantas industriales y proyectos llave en mano.
Plazo del Crédito	Conforme al plazo acordado según la exportación realizada, dentro de lo dispuesto por la normativa cambiaria vigente.
Moneda del Préstamo	Dólares estadounidenses.
Tasa de Interés	Fija, entre 4% y 4,50% según proyecto.
CFT*	4,94%

Fuente: Banco de Inversión y Comercio Exterior

Para un préstamo de dólares 100.000 a un plazo de 180 días: Tasa Nominal Anual: 4,25%; Tasa Efectiva Anual: 4,33%; (*) Costo Financiero Total: 4,94%. Eventual aprobación sujeta al cumplimiento de la normativa aplicable y la evaluación por el Banco de: (i) la aptitud crediticia de los solicitantes (conforme pautas de política crediticia y riesgo del B.C.R.A. y generalmente aceptadas) y (ii) la aptitud jurídica de las garantías y coberturas eventualmente requeridas.

¹² Página Web: www.bice.com.ar

El Banco de la Nación Argentina presta hasta un 80% del valor FOB de la exportación hasta 180 días extendiéndose hasta 270 días para productores cuyos ciclos productivos excedan los 180 días y hasta 1 año en el caso de exportaciones de bienes de capital.

Financiación Para la Participación en Ferias y Exposiciones Internacionales

El Banco de la Nación Argentina presta a dos años con tasa de Cartera General para operaciones en pesos. El monto llega hasta el 70% de los gastos (Diseño, alquiler e instalación del stand, catálogos y material de difusión, flete y seguro de los elementos a exhibir, pasajes y alojamiento) con un máximo de \$60.000 por beneficiario y por feria.

3.1.2 Entorno Institucional de Chile

En el caso de Chile, todo se centra en la agencia PRO-CHILE¹³. Pertenece a la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON)¹⁴ dependiente a su vez del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. Su labor se basa en cuatro conceptos fundamentales:

- el apoyo a la pequeña y mediana empresa en su proceso de internacionalización,
- el aprovechamiento de las oportunidades que generan los Acuerdos Comerciales que tiene el país,
- la asociatividad público-privada,
- el posicionamiento de la imagen de Chile en otros mercados.

La agencia cuenta con 15 direcciones regionales en todo el país además de sus oficinas y representaciones en más de 40 países. Trabajan en la identificación de la oferta exportable regional con el fin de generar planes de promoción comercial y apoyar a empresas regionales en la prospección, penetración y permanencia en los mercados externos. Proveen información de mercados y asesoramiento integral para la operación, esto abarca procedimientos, tramitaciones, tributos, logística y demás aspectos necesarios para su concreción. A su vez, junto a la DIRECON, el gobierno regional, el

¹³ Página Web: www.prochile.cl

Contacto: Marisol Garañiz, oficina en Mendoza, Argentina. Tel: 0261 - 4257398

¹⁴ Página Web: www.direcon.cl

sector privado, universidades y otras instituciones contribuyen a facilitar el acceso a mercados, promover la internacionalización de las regiones y a potenciar el aprovechamiento de la red de acuerdos comerciales. Así mismo, estimulan las importaciones de insumos, maquinarias y equipos mediante reducciones arancelarias, para fomentar el cambio tecnológico y contribuir a que los productores sean competitivos internacionalmente.

La política de promoción se trabaja conjuntamente con la DIRECON quién ejecuta y coordina la política de Gobierno en materia de Relaciones Económicas Internacionales, para promover la inserción de Chile en el mundo.

En lo que respecta a financiamiento, PRO-CHILE y la Cámara de Comercio de Santiago han suscrito con el Banco Interamericano del Desarrollo (BID) un convenio de Colaboración Técnica para apoyar a las pequeñas y medianas empresas exportadoras. El denominado Programa PYMEXPORTA¹⁵ ofrece financiamiento hasta un 80% destinado a mejorar la oferta exportable, mejorar el canal de comercialización y superar barreras en países con los cuales se tenga Acuerdo del Libre Comercio.

El Departamento de Comercio Exterior del Ministerio de Economía (DECOEX) tiene como principal misión asesorar al Ministro de Economía en materias de comercio exterior e inserción de Chile en los mercados internacionales. Además, el Departamento contribuye la facilitación del comercio exterior tanto en su dimensión interna como en los mercados destinos de nuestros productos y servicios.

Para materializar su misión DECOEX¹⁶ desarrolla las siguientes funciones:

- Analizar, evaluar y resolver las inquietudes que hace llegar el sector privado al Ministerio de Economía que se relacione con el Comercio Exterior.
- Participar en todas las negociaciones económicas internacionales del país, multilaterales y bilaterales en representación del Ministerio de Economía con especial énfasis en el tema referente a los obstáculos técnicos al comercio.

¹⁵ Página Web: www.pymexporta.cl

¹⁶ Página Web: www.economia.cl -Dpto Comercio Exterior.

Contacto: María Vallina, Jefa del Departamento de Comercio Exterior
Teléfono: +56(562) 4733441

avallina@economia.cl

- Administrar el Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio de la Organización Mundial del Comercio (OMC). En particular, el Departamento es la entidad encargada de realizar las notificaciones de los reglamentos técnicos a los miembros de la OMC así como de aquellas recibidas por parte de otros países, acerca de proyectos de reglamentos técnicos que deseen implementar y liderar la Comisión Nacional de Obstáculos Técnicos al Comercio.
- Realizar un estudio continuo de las barreras que enfrenta el sector exportador en sus mercados de destino. Esta labor se desarrolla en conjunto con el sector privado durante todo el año y se materializa mediante la elaboración y publicación del Catastro Nacional de Barreras Externas al Comercio.

Por otra parte, existen una serie de funciones específicas entre las que se encuentran las siguientes:

- Estudiar las solicitudes de recuperación anticipada de IVA por parte de los exportadores y la exención de impuesto al valor agregado en la importación de bienes de capital.
- Publicación de la lista de productos que están excluidos del reintegro simplificado.
- Integrar la Comisión evaluadora de las propuestas presentadas por las personas jurídicas que postulen a desempeñarse como organismo administrador del sistema de certificación oficial de conformidad de exportaciones. También participa en la Comisión que analiza la inclusión y exclusión de bienes de capital que optan al pago diferido de aranceles. Por último, verifica los requisitos necesarios que debe cumplir la producción nacional de barcos que serán exportados de acuerdo al Régimen Legal de la Marina Mercante Nacional.
- Actuar como representante del Ministro en la Comisión de Distorsiones (Ley 18.525).
- Participar en determinadas reuniones que tienen que ver con el Acuerdo de Obstáculos al Comercio del ALCA, APEC, etc.

3.2 Políticas Comerciales

Las apreciaciones actuales en política comercial sugieren que una economía abierta, la liberalización regional y/o multilateral propiciará el bienestar social. Por experiencias vividas, sobre todo en el caso argentino durante los años de Convertibilidad, se considera a su vez, que la liberalización del comercio no puede separarse de la necesidad de preservar un adecuado margen para las políticas activas de los gobiernos, que les permita alcanzar sus objetivos económicos y sociales.

A pesar de que la correlación entre distintos tipos de apertura y crecimiento económico no es siempre fuerte, generalmente se plantea una asociación positiva entre el crecimiento y ciertos aspectos de la apertura comercial. Por tanto, el interés radica en identificar los determinantes del desarrollo económico.

Modelos neoclásicos tales como el de Solow (1956)¹⁷ no vinculan el cambio y avance tecnológico a la apertura comercial. Las nuevas corrientes de pensamiento sugieren que la política comercial afecta el crecimiento a largo plazo a través del impacto que genera justamente en el cambio tecnológico. En éste segundo caso, la apertura comercial provee acceso a bienes importados, con nuevas tecnologías, que incrementa la eficiencia productiva del mercado local basada en la especialización y la economía de escala. Por otro lado, se afirma que la correlación no es tan directa, la apertura implica un incremento desmesurado de la competencia, lo cual puede reducir ganancias y afectar directamente sobre la inversión. Grossman y Helpman (1991)¹⁸ dicen al respecto que la apertura comercial administrada por el Estado puede generar crecimiento a largo plazo, siempre que dicha intervención se canalice a inversiones en investigación y desarrollo para sectores que sean o puedan ser eficientes y competitivos internacionales.

Estudios sobre el tema arrojan resultados ambiguos por dos motivos. Primero, los resultados obtenidos suelen plantearse en términos de crecimiento económico y volúmenes de comercio, no en función de las políticas implementadas, esto se debe a que son difícilmente mensurables. Por otro lado, se dificulta observar la correlación por

¹⁷ SOLOW ROBERT MERTON. "Technical Change and the Aggregate Production Function" Review of Economics and Statistics 1957.

¹⁸ GROSSMAN GENE and ELHANAN HELPMAN, "Innovation and Growth in the Global Economy", Cambridge: MIT Press, 1991.

la interacción con políticas no comerciales, tales como la macroeconómica, la educacional, que generan variaciones en los volúmenes exportados y crecimiento del PBI.

Para tomar una primera impresión de la distorsión que genera la política comercial se puede hacer una simple comparación entre los precios de los productos vendidos localmente y sus precios internacionales. El resultado observado es el resultado de la aplicación de aranceles, cuotas, diferencias cambiarias y/o subsidios. Las barreras no arancelarias es particularmente difícil de medir. Estas no suelen alterar considerablemente el precio del producto pero puede resultar condicionante para la operación.

Un estudio realizado por Ann Harrison (1995)¹⁹ para el National Bureau of Economic Reserch (Cambridge, EE.UU.) concluye que, sobre una serie de variables de apertura comercial tales como arancel externo, cuotas, barreras administrativas y distorsión de precios por tipo de cambio, y otras variables como el nivel educativo de la población y su tamaño, muestra que el ochenta por ciento tiene claramente correlación directa al crecimiento económico pero en períodos no menores a cinco años.

A partir de lo mencionado y con el objetivo de identificar aquellas medidas tendientes al desarrollo económico, planteamos un análisis comparativo de las políticas comerciales llevadas actualmente a cabo en Argentina y Chile. Para ello, en ésta parte del trabajo, se relevarán puntualmente las siguientes medidas en su instrumentación.

- Medidas que Afectan las Importaciones
 - Procedimientos y Documentación
 - Tributos Aduaneros
 - Impuestos Nacionales
 - Barreras No Arancelarias
 - Regimenes Especiales

¹⁹ HARRISON ANN “Openness and Growth: A time Series, Cross Country Analysis for Developing Countries”. National Bureau of Economic Research. Cambridge, Massachussets. 1995.

- Medidas que Afectan las Exportaciones
 - Procedimientos y Documentación
 - Tributos Aduaneros
 - Concesiones Tributarias
 - Regimenes Especiales
 - Régimen de Ingreso de Divisas
 - Zonas Francas

3.2.1 Política Comercial de Argentina

El objetivo general de la Dirección Nacional de Gestión Comercial Externa sobre el que se centra la política comercial argentina es la mejor inserción comercial del país a través de las negociaciones comerciales y la cooperación con el sector privado. La Argentina trata de promover las exportaciones de alto valor agregado; diversificar los mercados de exportación; formular políticas de apoyo para ayudar a las pequeñas y medianas empresas a participar en los mercados internacionales; mejorar la información comercial puesta a disposición de las empresas; promover el turismo y las inversiones extranjeras directas; y continuar la coordinación de las medidas de política comercial externa entre los Ministerios de Economía y Producción, Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto (MRECIC) y otras instituciones.

Objetivos específicos de la Política Comercial Argentina²⁰

- Organizar y ejecutar programas y acciones de promoción comercial, sectorial o multisectorial, y asistir a empresas individuales en su inserción internacional.
- Colaborar e instrumentar acciones institucionales de promoción que contribuyan a la expansión de las exportaciones.
- Elaborar, administrar y difundir información comercial calificada de utilidad dirigida al sector exportador.

²⁰ Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, Página Web: www.mrecic.gov.ar.

- Generar, identificar y analizar información de inteligencia comercial tendiente a la evaluación de los mercados externos.
- Identificar y difundir las principales normas vinculadas al comercio exterior y asesorar sobre su aplicación.
- Relevar la oferta exportable histórica y efectuar proyecciones sobre la oferta potencial de exportación.
- Elaborar informes para la identificación de posibilidades sectoriales de exportación.
- Colaborar e instrumentar acciones tendientes al incremento del flujo de turistas extranjeros hacia nuestro país.
- Ejecutar acciones para la promoción de las inversiones extranjeras en el país.

Objetivos en el Ámbito del MERCOSUR

- Consolidación de la Zona de Libre Comercio (ZLC) y perfeccionamiento de la Unión Aduanera (UA)
- Avanzar en las tareas orientadas a la definición y consolidación del Arancel Externo Común (AEC) como instrumento fundamental para el perfeccionamiento de la Unión Aduanera.
- Impulsar la coordinación macroeconómica del bloque, creando los instrumentos necesarios para superar las divergencias en las políticas macroeconómicas, y con las asimetrías de tamaño y de estructuras productivas de los cuatro Estados Partes.
- Continuar el proceso de liberalización del comercio de servicios en el Mercosur, por medio del establecimiento de principios y disciplinas orientadas a tal fin.
- Impulsar la integración de cadenas productivas del Mercosur tendiente a mejorar su competitividad global, así como ampliar las exportaciones del bloque a terceros mercados.
- En materia de relaciones externas del Mercosur, priorizar la celebración de acuerdos que incrementen los vínculos comerciales con otros países, y que contribuyan a la expansión del comercio recíproco.
- En el ámbito bilateral con los demás Estados Partes del Mercosur, promover acciones tendientes a la superación de conflictos económico - comerciales

- Lograr una mayor profundización del Mercosur que supere las falencias existentes en materia de libre circulación, de reglas de juego uniformes y de infraestructura.

MEDIDAS QUE AFECTAN LAS IMPORTACIONES

Procedimientos y Documentación Necesaria Para Importar

Independientemente del medio de transporte por el que llegue, la mercadería debe ingresar por lugares autorizados, presentándose de inmediato ante el servicio aduanero. Al ingresar a zona primaria, se pone a disposición de las autoridades debiendo pagar los gastos en que incurra durante su permanencia. Los costos difieren de acuerdo al medio por el cual ingrese, ya sea una aduana de frontera, aeropuerto o puerto. Un despachante de aduana debe actuar en nombre del importador durante todo el procedimiento.

Se cuenta con 15 días desde el arribo de la carga para registrar la Declaración de Importación. En caso de pretender un despacho directo a plaza, es decir, sin ingresar a un depósito provisorio, debe presentarse de 2 a 5 días antes del arribo. A su vez, dentro de los primeros 10 días desde el arribo, si el importador declarase ignorar todas o algunas de las condiciones de la mercadería para hacer una correcta declaración, puede solicitar una revisión previa antes de tomar posesión de la carga. Este procedimiento amplía a 25 días el plazo de declaración del destino de la mercadería.

Los documentos exigidos por la autoridad aduanera al presentarse la declaración son la factura comercial y el documento de transporte. Una vez formalizada la declaración, se le adjudica un canal de control al que será sometida la mercadería. Este puede ir desde un mero control documental, hasta un control aduanero y/o fiscal de acuerdo a la naturaleza de la mercadería. En el caso de ser para una importación definitiva para consumo, surge la obligación del pago de los tributos correspondientes. Bajo el argumento de evitar la subfacturación, resguardando la economía de la competencia desleal, son cada vez más frecuentes los controles del valor declarado. Para

ello se realizan comparaciones con valores de mercado de mercaderías idénticas, similares, o se forma el valor deduciendo del valor de mercado o sus costos. En el caso de las Commodities se aplican valores criterio, es decir, valores previamente fijados por una autoridad competente. Una vez cumplida con las formalidades y obligaciones tributarias, se dispondrá de la mercadería.

Los costos que pueden incurrir en una terminal portuaria son:

Servicio (en U\$S) para la IMPORTACIÓN	Contenedor	
	20´	40´
Entrega dentro de 5 días (U\$S x unid.)	91	110
Entrega vacíos dentro de 5 días (U\$S x unid.)	20	20
Entrega a partir 6° día	216	259
Almacenaje de 1 a 15 días	0.32	0.32
Almacenaje de 16 días en adelante	16	32
Gate in/out (devolución / entrega vacío)	20	20
Descalcado	10	10
Limpieza / barrido vacíos	8	8
Lavado de contenedores (DC)	12	12
Lavado de contenedores (SS)	15	15
Verificación parcial	160	200
Verificación total	160	200
Toma de muestra DC-RF-TNK	52	52
Posicionamiento	36	36
Regreso a estiba	36	36
Enchufe de refrigeración (desde 1° día)	29	34
Carga peligrosa T4 (desde 1° día)	1.12	1.12
Carga peligrosa T5 (desde 1° día)	20	40
Contenedores fuera de norma	80	80
Manipuleos extras	36	36
Pesaje	4	4

Nota: Montos expresados en dólares estadounidenses.

Fuente: Cámara de Importadores de la República Argentina, Junio 2009.

El sistema informático que utiliza el Despachante para todas las gestiones, es el Sistema Informático María. Es el mecanismo por el cual se consulta todos los aspectos normativos y tributarios relacionados a la operación y se generan las destinaciones de importaciones y Exportaciones.

Los campos de consultas son los siguientes:

- Fecha de Oficialización
- Aduana María de Registro
- Vía de Ingreso a Zona Aduanera Primaria
- País de Procedencia
- País de Origen
- Posición NCM
- CUIT Importador (Importaciones Solamente)

Tributos Aduaneros

Argentina por pertenecer al Mercado Común del Sur (MERCOSUR) cuenta con aranceles diferenciales para producto con procedencia intra-MERCOSUR o extra-MERCOSUR que se destinen a consumo interno. En el caso de aquellos productos que provengan de países no signatarios, se les aplica el Arancel Externo Común (AEC). En el año 2005 se permitió a los países pertenecientes, la confección de una lista con 20 productos exceptuados de dicho arancel, siempre que otro país no se oponga. El universo de posiciones arancelarias que actualmente conforma la lista argentina de excepciones al AEC se encuentra definido por las Resoluciones del Ministerio de Economía y Producción N° 287/04 y N° 338/04.

En el ámbito institucional, la Dirección Nacional de Gestión Comercial Externa es quién estudia y analiza las solicitudes de modificación de la Nomenclatura Común del MERCOSUR y AEC presentadas por empresas y entidades o Estados Partes del MERCOSUR en el ámbito del Comité Técnico N° 1 "Aranceles, Nomenclatura y Clasificación de Mercaderías" del MERCOSUR. Así mismo, allí se confeccionan los proyectos de normas administrativas en todo lo referente a la importación e introducción en el ordenamiento jurídico nacional de las Normas MERCOSUR aprobadas por el Grupo Mercado Común (GMC).

Tributos y tasas aplicables a la importación definitiva:

- Derecho de importación: Este derecho puede ser ad-valorem o específico, en el primer caso el importe se obtiene mediante la aplicación de un porcentual sobre el valor imponible de la mercadería importada, su valor CIF. Los derechos específicos son aquellos cuyos importes se obtienen mediante la aplicación de una suma fija de dinero por cada unidad de medida, su aplicación es establecida por ley para cada producto. Son de aplicación excluyente.

En Argentina, los aranceles promedios a las importaciones por sección de la Nomenclatura Común del Sur son:

Sección	Derechos de Importación Extrazona	Derechos de Importación Intrazona
1- Animales Vivos y Productos del Reino Animal	6,18%	0,00%
2- Productos del Reino Vegetal	6,46%	0,00%
3- Grasas y Aceites Animales o Vegetales;....	11,91%	0,00%
4- Productos de la Industria Alimentaria	15,75%	0,00%
5- Productos Minerales	2,93%	0,00%
6- Productos de Industrias Químicas y Conexas	8,62%	0,00%
7- Plástico, Caucho y Sus Manufacturas	10,54%	0,00%
8- Pieles, Cueros, Peletería y Sus Manufacturas	11,33%	0,00%
9- Madera, Carbón Vegetal y Sus Manufacturas	6,85%	0,00%
10- Pasta de Madera y Demás Materias Fibrosas ...	10,16%	0,00%
11- Materias Textiles y Sus Manufacturas	24,37%	0,00%
12- Calzado, Sombreros y Demás Tocados ...	23,25%	0,00%
13- Manufacturas de Piedra, Yeso, Cemento, ...	9,21%	0,00%
14- Perlas Naturales, Piedras Preciosas,....	11,34%	0,00%
15- Metales Comunes y Manufacturas	14,57%	0,00%
16- Máquinas y Aparatos, Material Eléctrico, ...	15,53%	0,00%
17- Material de Transporte	21,71%	0,00%
18- Material y Aparatos de Óptica, ...	16,58%	0,00%
19- Armas, Municiones y Sus Partes	20,00%	0,00%
20- Mercancías y Productos Diversos	16,77%	0,00%
21- Objetos de Arte, Colección y Antigüedades	4,00%	0,00%
ARANCEL PROMEDIO	12,76%	0,00%

Fuente: Elaboración Personal en Base a Nomenclatura Común del MERCOSUR, Junio 2009.

- Derecho de equiparación de precios: graba las importaciones para consumo de carácter comercial, a la fecha, sólo se aplica a los azúcares clasificados en la partida 17.01 del Sistema Armonizado.
- Derechos Antidumping o Compensatorios: Derechos que se aplican previa la comprobación de existencia de dumping y son adicionales al resto de los impuestos. Existe dumping cuando se comprueba que un producto es introducido en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor en el país de origen, en el curso de operaciones comerciales normales y generando o amenazando con causar daño en la industria nacional. Para conocer la lista de productos afectados hay que ir a la página web de la Secretaría de Política y Gestión Comercial²¹.
- Tasa de Estadística: es un gravamen de tipo específico aplicable a importaciones definitivas respecto de la cual se presta servicio estadístico, los montos son determinados por la siguiente tabla:

BASE IMPONIBLE (U\$S)	MONTO MÁXIMO (U\$S)
MENOS DE 10.000	50
10.000 – 20.000	100
20.000 – 30.000	200
30.000 – 50.000	300
50.000 – 100.000	400
MÁS DE 100.000	500

Fuente: Elaboración Propia, Junio 2009.

Mercaderías exentas del pago de la Tasa de Estadística:

- Mercaderías originarias de los Estados Parte del MERCOSUR
- Bienes destinados a la reproducción animal o vegetal, comprendidos en los Capítulos 1, 3, 6, 7, 10 y 12 de la N.C.M. con AEC del 0%
- Mercaderías comprendidas en el Capítulo 27 de la N.C.M. con AEC del 0%
- Bienes de Capital y Bienes de Informática y Telecomunicaciones, nuevos, sin uso
- Mercaderías comprendidas en la Regla General Tributaria del sector aeronáutico
- Mercaderías comprendidas en la Nota de Tributación del Capítulo 48 (Sector Editorial)

²¹ Página Web: www.comercio.gov.ar

- Obras de Arte (a condición que los titulares de las mismas se comprometan a facilitarlas, en forma gratuita, para su exhibición)

- Tasa por Comprobación de Destino: las mercaderías que se encuentren nominadas en el Arancel Integrado Aduanero, que fueran objeto de beneficio tributario, con dispensa total o parcial, en razón de su uso, aplicación o destino, estarán comprendidas en el Régimen de Comprobación de Destino y sujetas al pago de la tasa prevista en el Artículo 767 del Código Aduanero, según el cual no puede exceder el 2% del valor CIF.

Impuestos Nacionales

- Impuestos al Valor Agregado (IVA): impuesto ad-valorem que grava con un 21% sobre el valor en aduana de la mercadería más los derechos de importación y tasa estadística. La alícuota se reduce en un 50%, es decir, 10,5% para los siguientes productos:
 - Animales vivos de ganado bovino, ovino, camélido y caprino.
 - Carnes y despojos comestibles de las especies mencionadas frescos (refrigerados o congelados).
 - Frutas, legumbres y hortalizas frescas.
 - Obras de arte.

Son responsables del impuesto quienes sean Responsables Inscriptos de IVA (RI) y quienes estén inscriptos como Monotributistas. En el caso de no ser responsable inscripto como contribuyente de IVA, deberá abonar sólo el importe en concepto de anticipo de dicho impuesto. Este es adicional al anterior y se calcula sobre la misma base imponible que el anterior, siendo una alícuota para los RI del 10% para quienes les corresponda el 21% de IVA, sino el 5% para los que tributan el 10,5%. En el caso de que nos estén inscriptos, las alícuotas son del 12,7% y del 5,8% respectivamente.

El impuesto se computa como “crédito fiscal” y el saldo a favor del importador tiene el carácter de saldo de “libre disponibilidad”

Mercaderías eximidas del pago del impuesto:

- Libros, folletos e impresos similares.
- Diarios, revistas, y publicaciones periódicas.
- Sellos de correo, timbres fiscales y análogos.
- Papel timbrado, billetes de banco, títulos.
- Sellos y pólizas, billetes para juegos de sorteos y apuestas.
- Oro amonedado o en barras y monedas metálicas de curso legal.
- Aeronaves y embarcaciones navales.

Importaciones subjetivas eximidas del pago del impuesto:

- Importaciones de mercaderías de uso personal.
 - Importaciones realizadas por instituciones religiosas y las de aquellas instituciones que tengan por objeto realizar una obra médica asistencial sin fines de lucro o la investigación científica y tecnológica.
 - Muestras y encomiendas.
 - Importaciones de bienes donados al Estado.
 - Importaciones de vehículos para personas con discapacidad.
- Impuestos Internos: tributos aplicados a productos designados por ley, estos son: tabacos, bebidas alcohólicas, cervezas, bebidas analcohólicas, jarabes, extractos, concentrados, servicios de telefonía celular y satelital, objetos suntuarios, automotores, embarcaciones y motores gasoleros.

El importe surge de la siguiente fórmula:

$$(CIF+DA+TE) \times 1,30 \times ((100 \times TN)/(100-TN)) / 100$$

DA: Derecho de Aduana (AEC, Antidumping, Compensatorio, Equip. De Precios)

TE: Tasa Estadística. (De corresponder, también incluye la de Comp. De Destino)

TN: Tasa Nominal del Impuesto Interno

- Impuestos sobre combustibles líquidos y gas natural: impuesto específico con una tarifa mínima de \$0,135 y un máximo de \$0,5375 pesos argentinos por litro de combustible.
- Ingresos Brutos: Los despachos de importación tributarán el 1,5 % calculado sobre la misma base de cálculo que el IVA y ganancias, en concepto de ingresos brutos.
- Impuesto a las Ganancias: impuesto que se toma a cuenta para las liquidaciones anuales, se calcula sobre el valor en aduana de la mercadería más los derechos de importación y tasa estadística. Las alícuotas en este caso es del 3% y en el caso de que se importe para uso o consumo particular del importador, del 11%.

Barreras No Arancelarias

- Cuotas de Importación:

La normativa de la Organización Mundial Del Comercio (OMC) que fue introducida en el ordenamiento jurídico nacional a través de la Ley N° 24.425, contempla la posibilidad que se adopten medidas de salvaguardia, pudiendo estar implementadas con la fijación de cupos de importación.

En Argentina, actualmente no se encuentra ninguna mercadería en esta situación.

- Licencias para Importar

El importador en Argentina debe gestionar su licencia como tal. Se trata de un procedimiento administrativo utilizado para la aplicación de los regímenes que requieren 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 en el territorio aduanero del país importador.

En nuestro país existen dos grandes grupos de licencias de importación:

- Licencias Automáticas
- Licencias No Automáticas

En el primer caso, se aprueban siempre sin excepción, siempre que la información solicitada se presente en forma adecuada y completa y cuya tramitación no puede exceder un plazo de 10 días hábiles. El objetivo que se persigue con la implementación de estas licencias es el monitoreo anticipado de las importaciones, a los efectos de detectar alertas tempranas sobre la base de la información estadística recogida y realizar análisis que sirvan para la toma de decisiones que puedan traducirse en medidas puntuales.

En el segundo caso, la Argentina como todo país miembro de la OMC que adopte esta medida podrá optar entre un procedimiento de análisis secuencial de las mismas o recepcionar las licencias durante un período y luego analizarlas en su conjunto. En ninguno de los casos debería ser una traba al comercio pero en Argentina representa actualmente un serio inconveniente para el importador, en los últimos meses han salido una serie de resoluciones que exigen al importador solicitar una licencia de importación ante la Secretaría de Industria y Comercio. La complejidad de la solicitud y la burocracia de la misma, esta generando importantes demoras en los despachos.

Regímenes Especiales

IMPORTACIÓN DE BIENES USADOS

La normativa vigente en materia de importación de determinados bienes usados comprendidos en los capítulos 84, 85, 86, 87, 88, 89 y 90 de la Nomenclatura Común del MERCOSUR, establece la prohibición de importación de ciertos bienes y por otro lado exige el cumplimiento de diversos condicionantes que deben acreditarse para el ingreso de otras mercaderías usadas, tributando hasta el 28% del derecho de importación y la tasa de estadística.

Este régimen de importación de bienes usados no tiene en cuenta su origen y/o procedencia. Los productos comprendidos en el Anexo II de la Resolución N° 748/95,

hoy identificado por el Anexo XIII del Decreto N° 690/02, deberán estar acondicionados o sometidos a proceso de reconstrucción o en su defecto, deberán dar cumplimiento con los respectivos procesos en el país.

Los procesos de acondicionamiento o reconstrucción deberán ser acreditados mediante certificación emitida por parte del fabricante original del bien o mediante certificación de pericia realizada en origen, emitida por ente técnico especializado y legalizada por la correspondiente Sección Comercial de la Embajada de nuestro país o por el Consulado Argentino. Está exceptuadas del régimen, toda importación de mercadería usada bajo el régimen automotriz, buques pesqueros, la reimportación de bienes que previamente hayan sido exportados temporariamente para ser objeto de reparaciones en cualquier otro perfeccionamiento o beneficio y las mercaderías importadas en carácter de donación.

RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN DE "LÍNEAS DE PRODUCCIÓN USADAS"

Es un incentivo promocional por un tiempo determinado, dirigido a alentar las inversiones con el fin de aumentar la competitividad de los productos industrializados y generar nuevos puestos de trabajo. Para tal fin, se otorga una rebaja en los derechos de importación y la exención del pago de la tasa de comprobación de destino para todos los bienes usados que formen parte de líneas completas y autónomas y que integren los proyectos amparados por la normativa legal.

RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN DE BIENES INTEGRANTES DE "GRANDES PROYECTOS DE INVERSIÓN"

Es un incentivo promocional por un tiempo determinado, dirigido a alentar las inversiones con el fin de aumentar la competitividad de los productos industrializados a través de la incorporación de tecnología de última generación, la certificación de calidad, el aumento de la capacitación de los recursos humanos y la inversión en tareas de investigación y desarrollo.

Para tal fin, se otorga a empresas nacionales o extranjeras radicadas en el país, productoras de bienes tangibles, la exención de derechos de importación a todos los bienes que formen parte de líneas completas y autónomas y que integren los proyectos amparados por la normativa legal. También se podrán importar repuestos libres de impuestos hasta un valor FOB no superior al 5% del valor total de los bienes a importar.

Condiciones:

1. Los bienes deberán estar dentro del ámbito en que funciona la empresa y ser imprescindibles para la realización del proceso productivo.
2. A su vez, deberán estar afectados a Nuevas Plantas Industriales, o a Ampliaciones y/o Modernización de Plantas Existentes, destinadas a la producción de bienes tangibles. Se acepta el incremento de la capacidad productiva.
3. También podrán ser susceptibles de ser importados aquellos bienes destinados al tratamiento y/o eliminación de sustancias contaminantes del aire, suelo y /o agua.
4. Los bienes susceptibles de ser importados así como también los repuestos deberán ser nuevos.
5. El veinte por ciento (20%) del valor de los bienes incluidos en el proyecto deberá corresponder a bienes de origen nacional. De esta relación al menos la mitad, deberá corresponder a la adquisición de maquinarias y equipos nuevos de origen local, que podrán ser aplicados a la línea de producción o a otras actividades de la empresa. Se entenderá por maquinarias y equipos exclusivamente a aquellos que clasifiquen en las posiciones del NCM, detalladas en el Anexo XIII del Decreto 509/07. La autoridad de aplicación podrá autorizar una menor proporción en caso de imposibilidad de la empresa de alcanzar dicho porcentaje. Ante tal imposibilidad, el peticionante deberá realizar un detallado programa de capacitación de sus recursos humanos y un plan de investigación y desarrollo que en conjunto sumen un monto igual o superior al faltante para el cumplimiento del requisito de compras de bienes nacionales. En caso de no cumplir plenamente con los requisitos mencionados, la autoridad de aplicación podrá aprobar el proyecto en la medida que el mismo implique un incremento de exportaciones en forma significativa sobre la totalidad de la producción.

6. La empresa deberá presentar una vinculación contractual con un ente certificador acreditado para la certificación de normas IRAM-IACC-ISO 9001 para el caso de productos o HACCP y BPM para los alimentos o ISO 14000 para los proyectos destinados al tratamiento de sustancias contaminantes.
7. Deberá presentar un informe técnico realizado por organismos científicos o tecnológicos especializados en el tipo de proyecto presentado, que defina el mismo. Dicho informe no es vinculante para la autoridad de aplicación.
8. Las actividades que podrán acogerse al presente régimen son aquellas clasificables como actividades manufactureras con categoría "D" (Divisiones 15 a 37, inclusive) y "E" clase 401.1 del CLANAE 1997(Resolución M.E.P. N 142 del 15/03/07).

MEDIDAS QUE AFECTAN LAS EXPORTACIONES

Procedimientos y Documentación

Los procedimientos de exportación se encuentran regulados por el Código Aduanero, Ley N° 22.415, B.O. de 23 de marzo de 1981, y sus modificatorias. Los exportadores deben registrarse en el Registro de Exportadores e Importadores de la República Argentina ante la Dirección General de Aduanas (DGA). El trámite puede ser realizado por un despachante de aduana y según lo que se informa, la demora es de aproximadamente tres días hábiles. Es posible registrarse como "exportador no habitual", de modo de poder realizar una operación de manera específica. Además de la obligación de registro general, existen obligaciones de registro específicas para algunos productos, en su mayoría alimenticios.

A efectos de obtener la inscripción en el Registro de Exportadores e Importadores, resulta menester cumplir con una serie de requisitos, que han aumentado en los últimos años. Tanto las personas físicas como las personas jurídicas deben acreditar inscripción y domicilio fiscal ante la Dirección General Impositiva (DGI), a través de la Clave Única de Identificación Tributaria (CUIT) y en virtud de los Decretos N° 2690/2002 y N° 971/2003, deben presentar evidencia de solvencia necesaria u otorgar a favor de la DGA una garantía en seguridad del fiel cumplimiento de sus obligaciones. Las personas jurídicas deben, además, estar inscriptas en el Registro Público de Comercio de la Inspección General de Justicia.

Los procedimientos de tramitación de las destinaciones de exportación registradas a través del Sistema Informático MARÍA (SIM) están definidos en la Resolución General N° 1.921 de la AFIP. Dichas destinaciones están sujetas a verificación de la carga y/o control documental por parte del servicio aduanero. Las mismas se tramitan por canales diferentes: verde, naranja y rojo, implicando, en ese orden, un nivel creciente de control. Los canales se determinan esencialmente por aplicación de la normativa, criterios de selectividad basados en análisis de riesgo y asignación aleatoria.

- En el canal verde, una vez efectuada la oficialización y presentación de la destinación de exportación, el servicio aduanero realiza un examen visual, controlando que los datos consignados en la declaración detallada coincidan con los declarados en el sistema.
- El canal naranja es utilizado cuando el régimen de exportación exige la presentación de documentación complementaria. Si, como resultado del control de la documentación, se comprueba que existen razones que determinan la necesidad de efectuar la verificación física, la destinación continúa por el canal rojo.
- El canal rojo comporta el control documental y la verificación física (especie y calidad) de la mercadería.

Las autoridades señalaron que, en el transcurso del primer semestre de 2006, cerca del 60 por ciento de las destinaciones de exportación fueron cursadas por el canal verde y el 30,06 por ciento a través del canal rojo.

El plazo de validez de las solicitudes de exportación es de 31 días. Sin perjuicio de ello, aquellas que correspondan a operaciones que se realicen mediante destinación suspensiva de tránsito terrestre tienen un período de validez de 45 días. La DGA puede conceder la rehabilitación de las solicitudes antes referidas por única vez y por un plazo no mayor del originario.

Tributos Aduaneros

La mayor parte de los impuestos sobre las exportaciones habían sido suspendidos o eliminados a principios del decenio de 1990 luego de que los mismos

afectarán durante tres décadas un amplio rango de mercaderías. En 2002, después de la devaluación del peso, todas las exportaciones argentinas quedaron sujetas nuevamente a derechos de exportación. Desde entonces, resoluciones sucesivas han modificado las tasas de los impuestos de exportación, incrementándolas para un número significativo de productos. A mediados de 2006, de acuerdo a la mercadería de que se trate, los derechos aplicables eran del 5, 10, 15, 20, 25 y 45 por ciento sobre el valor FOB salvo casos particulares como el gas natural que actualmente es del 100% como se muestra en la tabla a continuación.

Tasa Promedio	Productos afectados
5 %	Diversas categorías de animales vivos como reproductores de las especies equina, porcina, ovina y caprina; peces vivos y moluscos y crustáceos vivos y refrigerados, congelados o salados; ciertas plantas y hortalizas como porotos; frutos como bananas, higos, piñas, dátiles, cerezas, duraznos; frutillas y frambuesas; la leche en polvo; café; arroz; malta; embutidos; tabaco; materiales minerales como piedra pómez, mármol, granito y yeso; minerales de metales y sus concentrados; caucho; determinados cueros y pieles; leña y madera en bruto; y varias fibras textiles como lana, algodón y lino
15 %	Carne vacuna refrigerada y congelada; preparaciones y conservas de carne vacuna
20 %	Diversas categorías de cereales como trigo, centeno, cebada, avena y maíz; harinas de cereales y frutos oleaginosos; aceite de soja, girasol, otras grasas y aceites vegetales y margarina; papel y cartón para reciclar; e hidrocarburos gaseosos como propano y butano
5 %	Aceites crudos de petróleo y de mineral bituminoso
100 %	Gas natural

Fuente: Elaboración Personal en Base a Consultas de Arancel Integrado de la AFIP

Derechos de Exportación Promedio por Sección de la NCM año 2008

Sección de la Nomenclatura Común del MERCOSUR	Derecho de Exportación
1- Animales Vivos y Productos del Reino Animal	5,7%
2- Productos del Reino Vegetal	17,0%
3- Grasas y Aceites Animales o Vegetales;...	18,2%
4- Productos de la Industria Alimentaria	14,4%
5- Productos Minerales	13,9%
6- Productos de Industrias Químicas y Conexas	3,8%
7- Plástico, Caucho y Sus Manufacturas	3,8%
8- Pieles, Cueros, Peletería y Sus Manufacturas	4,3%

9- Madera, Carbón Vegetal y Sus Manufacturas	4,1%
10- Pasta de Madera y Demás Materias Fibrosas ...	4,2%
11- Materias Textiles y Sus Manufacturas	4,2%
12- Calzado, Sombreros y Demás Tocados ...	4,4%
13- Manufacturas de Piedra, Yeso, Cemento, ...	3,7%
14- Perlas Naturales, Piedras Preciosas,....	0,2%
15- Metales Comunes y Manufacturas	4,0%
16- Máquinas y Aparatos, Material Eléctrico, ...	3,9%
17- Material de Transporte	2,8%
18- Material y Aparatos de Óptica, ...	3,4%
19- Armas, Municiones y Sus Partes	4,6%
20- Mercancías y Productos Diversos	4,3%
21- Objetos de Arte, Colección y Antigüedades	2,3%
ARANCEL PROMEDIO	6,06%

Fuente: Elaboración Personal en Base a Consultas de Arancel Integrado de la AFIP

Como se puede observar en la tabla a continuación, los derechos de exportación provenientes de las exportaciones de sólo cinco capítulos de la NCM aportan el 80,10% de la recaudación anual total por derechos de exportación.

Capítulo de la nomenclatura común del MERCOSUR	2008
27 Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas, ceras minerales	23,9%
23 Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	18,0%
15 Grasas y aceites animales o vegetales, productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas, ceras de origen animal o vegetal	14,2%
12 Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forrajes	12,1%
10 Cereales	11,9%
87 Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; partes y accesorios	1,9%
2 Carne y despojos comestibles	1,6%
4 Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte	1,3%
8 Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	1,2%
3 Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados	1,1%

Capítulo de la nomenclatura común del MERCOSUR	2008
acuáticos	
39 Plástico y sus manufacturas	1,0%
73 Manufacturas de fundición, hierro y acero	1,0%
84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes	0,9%
41 Pieles (excepto la peletería) y cueros	0,8%
72 Fundición, hierro y acero	0,8%
Otros	8,2%
Total	100,0%

Fuente: Elaboración Personal en Base a Consultas de Arancel Integrado de la AFIP

Concesiones Tributarias

- Reintegro a las Exportaciones

El Régimen consiste en la devolución total o parcial de los tributos interiores que se hubieran pagado en las distintas etapas de producción y comercialización de las mercaderías a exportar manufacturadas en el país, nuevas y sin uso.

El Ministerio de Economía y Producción está facultado para asignar y modificar las alícuotas de reintegro, consistentes en un porcentaje que se aplica sobre el valor FOB de la mercadería a exportar. Esta alícuota se asigna a los productos de acuerdo a la clasificación en la Nomenclatura Común del Mercosur. Si la mercadería se elaboró en base a insumos importados directamente por el exportador, el reintegro se otorgará sobre el Valor Agregado Nacional, es decir que la alícuota será aplicada sobre el valor FOB, una vez deducido el valor CIF de los insumos importados.

Al ser aplicado sobre el Valor Agregado Nacional, es compatible con el Régimen de Draw-Back. Las alícuotas vigentes varían entre el 0% y el 6%. El pago de Reintegros lo efectiviza la Dirección General de Aduanas, previa presentación de la documentación que acredite el embarque de la mercadería.

- Draw-Back

Instrumento por medio del cual se restituye a los exportadores total o parcialmente los importes que hubieran pagado en concepto de tributos que gravan la importación de insumos importados (derechos de importación, tasa estadística y el IVA) utilizados en la producción de una mercadería exportable y en el envase o acondicionamiento de otro producto exportable. La restitución se percibe como crédito fiscal. Este régimen así como el de admisión temporaria puede usarse en el comercio intra-MERCOSUR hasta el 31 de diciembre de 2010 (Decisión N° 32/2003 del Consejo del Mercado Común).

Regímenes Especiales

- Admisión Temporaria

El régimen de Admisión Temporaria tiene como objetivo la eliminación de aranceles y demás tributos que gravan la importación de insumos o materiales que estén contenidos en un producto a exportar. Estos tienen un plazo de permanencia de un año en el caso de que sean de producción seriada y dos años para los de producción no seriada, en ambos casos pudiéndose prorrogar por un año más. A los efectos de poder cancelar la operación ante la Dirección General de Aduanas, deberá obtenerse un Certificado de Tipificación y Clasificación (CTC) en la Secretaría de Industria Comercio y Minería. El certificado de tipificación permite realizar una Declaración Jurada de Insumos, Mermas, Sobrantes y Residuos, la cual se debe adjuntar a una descripción del proceso productivo. Esta gestión mantendrá su validez mientras no cambie la relación insumo/producto.

- Plantas “Llave en Mano”

El Régimen de Exportación de Plantas Llave en Mano rige para la venta al exterior, en forma de unidad completa y concluida, de plantas industriales u obras de ingeniería destinadas a la prestación de servicios. La venta se realiza bajo la modalidad de “Contrato de Exportación llave en mano”. El bien exportable involucra la construcción de la planta; la provisión e instalación de los bienes respectivos; el diseño

e ingeniería para la construcción de la planta e instalación de los equipos; la provisión de métodos operativos y la asistencia para la puesta en marcha, incluyendo el entrenamiento del personal necesario para su funcionamiento.

El régimen enmarca a un reembolso específico que alcanza a los bienes y a los servicios, con el objetivo de promover su exportación. Los bienes de origen nacional tendrán el reintegro al previsto en el Decreto N° 1011/91 más un reintegro adicional equivalente a la diferencia entre el anteriormente mencionado y la alícuota del 10%. En cuanto a los servicios integrantes del componente nacional tendrán un reintegro del 10%. El objetivo es favorecer las exportaciones de bienes y servicios de origen nacional.

Tanto para las plantas como para las obras, el componente nacional (bienes físicos y servicios) no puede ser menor que el 60% del valor FOB contractual. También se exige que los bienes físicos de origen nacional, representen al menos el 40% de dicho valor FOB. Con el fin de realizar las exportaciones al amparo del presente régimen, aún cuando no se haya resuelto la inscripción del contrato en el Registro de Contratos de Exportación Llave en Mano, la Dirección de Promoción de Exportaciones comunicará a la AFIP la información detallada de los bienes a exportar.

Presentación del Contrato:

- Se lo debe acompañar con nota de presentación, detallando características principales.
- Se prevé la presentación de un informe técnico de la empresa del peticionante del beneficio, elaborado por organismo científico o tecnológico dependiente del Estado Nacional o de universidades que otorguen títulos nacionales, especializados en el tipo de proyecto.
- Anexos vinculados a la operación como ser insumos nacionales, insumos importados, servicios a prestar con la integración del valor FOB y listados de bienes físicos y de servicios por origen.

Régimen de Ingreso de Divisas

En Argentina los exportadores deben ingresar las divisas de sus negocios de comercio exterior a través de los canales oficiales según plazos establecidos. Estas operaciones cambiarias se realizan a través del MULC (Mercado Único y Libre de Cambios) dentro de un plazo, que, dependiendo del tipo de producto de que se trate, varía entre 60 y 360 días corridos contados desde la fecha de embarque. El plazo para concretar la liquidación de las divisas en el mercado de cambios puede extenderse por 120 días hábiles y, en el caso de que la operación resultara impaga por el comprador y las divisas ingresadas correspondan al cobro del seguro de crédito a la exportación, por 180 días hábiles. Existen disposiciones especiales en el caso de exportaciones de bienes de capital, tecnológicos y de plantas de "llave en mano".

Cuando un exportador envía mercaderías al exterior debe ingresar la divisa correspondiente como contravalor de lo exportado, no pudiendo realizar compensaciones por otros valores en el extranjero. Estas divisas deberán ser negociadas en el MULC al tipo de cambio del mismo día de la liquidación de la divisa para operaciones normales.

A partir del momento de la efectiva exportación, los bancos controlan el ingreso de la divisa dentro de los plazos establecidos debiendo comunicar al BCRA la situación del ingreso total de las divisas.

Zonas Francas

Según la ley 24.331 y a su vez el artículo 590 del Código Aduanero, una Zona Franca es el ámbito dentro del cual la mercadería no está sometida al control habitual del servicio aduanero y su introducción y extracción no están gravadas con el pago de tributos, salvo las tasas retributivas de servicios que pudieran establecerse, ni alcanzadas por prohibiciones de carácter económico, salvo las tasas retributivas de servicios que pudieran establecerse, ni alcanzadas por prohibiciones de carácter económico.

Se encuentran dentro de la infinidad de modos de impulsar el comercio y la actividad industrial exportadora, permitiendo que el aumento de la eficiencia y la disminución de costos asociados a las actividades allí desarrolladas, se extiendan a la inversión y el empleo, colaborando con el mayor crecimiento de la economía Argentina.

Estado de las Zonas Francas

Zonas Francas en funcionamiento

- La Plata, Provincia de Buenos Aires
- Córdoba, Provincia de Córdoba
- Luján de Cuyo, Provincia de Mendoza
- Puerto Iguazú, Provincia de Misiones
- Justo Daract, Provincia de San Luis
- Cruz Alta, Provincia de Tucumán
- General Pico, Provincia de La Pampa
- Comodoro Rivadavia, Provincia de Chubut
- General Quemes, Provincia de Salta

Movimiento comercial de las Zonas Francas

Zonas Francas adjudicadas

- San Fernando, Provincia de Chaco
- Paso de los Libres, Provincia de Corrientes
- Zapala, Provincia de Neuquén
- Frías, Provincia de Santiago del Estero
- Concepción del Uruguay, Provincia de Entre Ríos
- Coronel Rosales, Bahía Blanca, Provincia de Buenos Aires

Zonas Francas en licitación

- Tinogasta, Provincia de Catamarca
- Clorinda, Provincia de Formosa
- Perico y La Puna, Provincia de Jujuy
- Chamical y Villa Unión, Provincia de La Rioja

- San Juan, Provincia de San Juan
- Río Gallegos, Provincia de Santa Cruz
- Sierra Grande, Provincia de Río Negro
- Villa Constitución, Provincia de Santa Fe

Zonas Francas en reglamentación

- Río Grande, Provincia de Tierra del Fuego

Nueve zonas francas se encuentran en funcionamiento, seis han sido adjudicadas, ocho se hallan en proceso de licitación y una debe elaborar el reglamento de funcionamiento y operación en forma previa al llamado a licitación²².

En las zonas francas pueden desarrollarse actividades de almacenaje, comerciales, de servicios e industriales. El hecho de que sea posible utilizar las zonas francas como lugar de almacenamiento genera la posibilidad de realizar importaciones de manera escalonada con un consiguiente beneficio financiero. Las mercaderías resultantes de procesos productivos manufactureros que tienen lugar en dichas zonas sólo pueden ser exportadas a terceros países. La legislación prevé una excepción en este sentido para los bienes de capital que no registran antecedentes de producción en el territorio aduanero general de la Argentina, los cuales pueden ser exportados al mismo bajo las condiciones arancelarias previstas en el régimen general de importación y las normas tributarias que correspondan (Artículo 6 de la Ley N° 24.331).

Las mercaderías que ingresan en las zonas francas están exentas de los tributos que gravan su importación para consumo, salvo las tasas correspondientes a los servicios efectivamente prestados (Artículo 24 de la Ley N° 24.331). Asimismo, se exime el pago de los impuestos nacionales que gravan los servicios básicos (telecomunicaciones, gas, electricidad y agua corriente) prestados dentro de las zonas (Artículo 26 de la Ley N° 24.331). La extracción de bienes de la zona franca hacia terceros países se beneficia de la devolución de los tributos efectivamente pagados sólo cuando los mismos son pasibles de devolución a los exportadores radicados en el territorio aduanero general (Artículo 30 de la Ley N° 24.331). Cabe mencionar que los usuarios de las zonas francas no pueden acogerse a los beneficios y estímulos fiscales de

²² ANEXO N° 3: Volumen de Operaciones en Zonas Francas de Argentina.

los regímenes de promoción industrial, regionales o sectoriales, vigentes en el territorio nacional (Artículo 32 de la Ley N° 24.331).

Las exportaciones de mercaderías desde el territorio aduanero de la Argentina hacia una zona franca que posteriormente se exporten hacia terceros países en el mismo estado, o luego de haber sido objeto de transformación, elaboración, combinación, mezcla o cualquier otro perfeccionamiento en el ámbito de la zona franca, están alcanzados por el régimen general de derechos de exportación. Sin embargo, el valor agregado en las mercaderías en virtud de los procesos de elaboración o transformación que experimentara la misma en el ámbito de la zona de franca están excluidas de la aplicación de los derechos en cuestión.

El régimen de zonas francas ha sido notificado por la Argentina al Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC. No se han proporcionado estadísticas de la subvención por unidad o, de la cuantía total de las mismas bajo el régimen de zonas francas por considerarse que no es posible efectuar cálculos dado que no se cuenta con elementos suficientes. Según información proporcionada por las autoridades argentinas, las exportaciones desde las zonas francas representaron aproximadamente el 1,30 por ciento de las exportaciones totales del país en el año 2007.

Además del régimen de zonas francas, existe un régimen aduanero especial para la provincia de Tierra del Fuego. El Área Aduanera Especial de Tierra del Fuego fue creada por la Ley N° 19.640, B.O. del 2 de junio de 1972. Este régimen exime del pago de todo impuesto nacional que pudiera corresponder por hechos, actividades u operaciones que se realicen en la provincia. Las empresas gozan de los siguientes beneficios: liberación del IVA, desgravación de los impuestos a las ganancias y los capitales, exención de los derechos de importación e IVA para bienes de capital y de derechos de importación sobre insumos en general y reembolso adicional a las exportaciones realizadas por vía marítima. El único impuesto provincial que pagan las empresas operando en Tierra del Fuego es el Impuesto a los Ingresos Brutos. En 2003, a través del Decreto N° 490/2003 se autorizó la radicación de nuevas empresas y se posibilitó a las firmas ya establecidas a presentar proyectos para producto nuevos, diversificándose la producción beneficiada por el régimen. Las empresas tuvieron plazo hasta el 31 de diciembre de 2005 para acogerse al nuevo régimen. La operación del Área Aduanera Especial de Tierra del Fuego ha sido permitida hasta el año 2013.

Por último, de acuerdo con la normativa del MERCOSUR, las reexportaciones desde las zonas francas en cualquier estado miembro al territorio nacional o el territorio de cualquier otro estado miembro están sujetas al pago del arancel externo común o los aranceles nacionales, cuando los mismos sean aplicables.

3.2.2 Política Comercial de Chile

En el caso de Chile, la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON) es la encargada de ejecutar y coordinar la política del Gobierno en materia de Comercio Exterior, para promover una adecuada inserción de Chile en el mundo, mediante la negociación y administración de acuerdos económicos internacionales y la promoción de exportaciones de bienes y servicios nacionales.

La política comercial apunta a dos grandes objetivos:

- Profundizar la inserción internacional, combinando el desarrollo exportador con la con la promoción y protección de inversiones.
- Favorecer la competitividad y la difusión del cambio tecnológico, en un contexto de reglas estables, de vigilancia de la competencia desleal, y con políticas que refuercen su impacto sobre la equidad social.

Para el logro de dichos objetivos, el accionar de la DIRECON se enfoca principalmente en dos puntos:

- A través de Acuerdos de Complementación Económica (ACE); los Tratados de Libre Comercio (TLC) y otros convenios bilaterales, se mejoran las condiciones de acceso a diversos mercados, fortaleciendo el desarrollo exportador.
- La rebaja de aranceles a bienes importados reduce el costo de nuestra producción en insumos, maquinarias y equipos, estimulando el cambio tecnológico y favoreciendo a los consumidores con una oferta de bienes y servicios más variada, de calidad y a precios internacionales.

Básicamente apunta a profundizar la inserción internacional, combinando el desarrollo exportador con la promoción y protección de inversiones; favoreciendo la competitividad y la difusión del cambio tecnológico. Se busca compatibilizar las negociaciones comerciales orientadas a abrir y consolidar nuevos mercados, con la

promoción de exportaciones que realiza ProChile. Todo dentro de un contexto de reglas estables y de vigilancia de la competencia desleal.

MEDIDAS QUE AFECTAN LAS IMPORTACIONES

Procedimientos y Documentación Necesaria Para Importar

El retiro de las mercancías desde la Aduana se efectúa mediante el procedimiento estándar, al darle una destinación aduanera, manifiesta en una “Declaración Aduanera”, cuya confección es realizada por el agente de aduana.

- Etapas de la tramitación aduanera de un despacho.
 1. Confección de la Declaración Aduanera, implica el cumplimiento de llenado y codificación de datos, análisis de documentos de base, aplicación de normas arancelarias, de valoración aduanera, tributarias, sanitarias, bancarias, de control de sustancias peligrosas y de aplicación de tratados comerciales;
 2. Se presenta la Declaración al Servicio Aduanero por vía electrónica, para su verificación y legalización, salvo excepciones señaladas por la Dirección Nacional de Aduanas para mercancías con franquicias especiales;
 3. Pago de los tributos aplicados, cuando corresponda;
 4. Verificación física o documental de las mercancías según el caso, operación en que la Aduana constata la descripción de los bienes, la validez de la clasificación arancelaria, la valoración de las mercancías, los derechos e impuestos aplicables y la conformidad con las demás leyes, cuya fiscalización se encomienda a la Aduana;
 5. Retiro de las mercancías de la potestad aduanera.

Dentro del primer punto, dependiendo del valor de la mercancía el proceso de importación tiene dos sistemas:

- a) Si el valor de la mercancía no supera los US \$1.000 valor FOB: el trámite lo puede hacer personalmente el importador ante la Aduana respectiva, en forma simplificada.

En este caso, el importador debe presentar los siguientes documentos:

- Conocimiento de embarque original o documento equivalente según la vía de transporte.
- Factura comercial
- Poder notarial del dueño o consignatario para un despacho determinado, en los casos en que la persona que trámite sea un tercero.
- Autorizaciones o Certificaciones cuando sean requeridos

b) Si el valor de la mercancía supera los US \$1.000 valor FOB: el importador debe contratar un agente de aduanas.

En el caso en que el retiro de las mercancías deba ser encomendado a este profesional, el importador deberá entregar a éste los documentos de base que se requieren para confeccionar la Declaración de Ingreso, la que deberá ser presentada al Servicio, vía Internet.

Respecto de los documentos de base, es necesario precisar, que existen algunos que son obligatorios para toda importación con carácter comercial, y otros documentos que se requieren sólo en determinadas ocasiones.

Dentro de los documentos obligatorios para toda importación con carácter comercial se encuentran los siguientes:

- Conocimiento de embarque original, carta de porte o guía aérea, que acredite el dominio de la mercancía por parte del consignatario.
- Factura comercial original, que acredite la mercancía objeto de compraventa y sus valores.
- Declaración Jurada del importador sobre el precio de las mercancías, formulario que entrega el agente de aduanas.
- Mandato constituido por el sólo endoso del original del conocimiento de embarque.

Dentro de los documentos que se requieren sólo para ciertas operaciones de importación se encuentran los siguientes:

- Certificado de Origen, en caso que la importación se acoja a alguna preferencia arancelaria, en virtud de un Acuerdo Comercial.
- Lista de empaque, cuando proceda, correspondiendo siempre en caso de mercancías acondicionadas en contenedores.
- Certificado de seguros, cuando el valor de la prima no se encuentre consignado en la factura comercial.
- Nota de Gastos, cuando éstos no estén incluidos en la factura comercial.
- Permisos, visaciones, certificaciones o vistos buenos, cuando proceda

Costos Portuarios Estimados

Servicio (en U\$S) para la IMPORTACIÓN	Contenedor	
	20´	40´
Entrega (U\$S x unid.)	91	136
Entrega vacíos (U\$S x unid.)	91	136
Almacenaje diario	88	120
Gate in/out (devolución / entrega vacío)	20	20
Descalcado	12	12
Limpieza / barrido vacíos (Turno)	100	100
Lavado de contenedores (DC) (Turno)	100	100
Lavado de contenedores (SS) (Turno)	100	100
Verificación parcial	180	270
Verificación total	180	270
Toma de muestra DC-RF-TNK	52	52
Posicionamiento	36	36
Regreso a estiba	160	200
Enchufe de refeer (Diario)	86	86
Contenedores fuera de norma	80	80
Manipuleos extras	200	200
Pesaje	30	30

Nota: Montos expresados en dólares estadounidenses.

Fuente: Puerto Valparaíso, Julio 2009.

Tributos Aduaneros

Por regla general, las importaciones están afectas al pago del derecho ad valorem (6%) sobre su valor CIF (costo de la mercancía + prima de el seguro + valor del flete de traslado) y pago del IVA (19%) sobre su valor CIF más el derecho ad valorem.

En algunos casos, dependiendo de la naturaleza de la mercancía, se requiere pagar impuestos especiales, sobre la misma base impositiva (valor CIF + derecho ad valorem). En otras ocasiones, las mercancías están afectas a derechos específicos, de acuerdo a los rangos que en cada caso se establecen (por ejemplo: trigo y azúcar).

En los casos en que se autoriza su importación, las mercancías usadas pagan un recargo adicional del 3% sobre su valor CIF, además de los tributos a los que están afectas, según su naturaleza.

En caso de mercancías originarias de algún país con el cual Chile haya suscrito un acuerdo comercial, el derecho ad valorem puede quedar libre o afecto a una rebaja porcentual.

Dependiendo de su naturaleza hay mercancías que se encuentran afectas al pago de impuestos adicionales en su importación, entre otras:

- Artículos de oro, platino o marfil
- Joyas, piedras preciosas naturales o sintéticas
- Alfombras finas y tapices finos
- Pieles finas
- Bebidas alcohólicas y no alcohólicas
- Tabaco
- Conservas de caviar y sus sucedáneos
- Libros y revistas
- Computadoras
- Armas de aire o de gas comprimido
- Automóviles
- Vehículos casa rodantes autopropulsados

- Artículos de pirotecnia, tales como fuegos artificiales, petardos y similares, excepto los de uso industrial, minero o agrícola o de señalización luminosa

Estos artículos tributan además del derecho ad valorem e IVA, un impuesto adicional entre el 15 - 50% sobre el valor aduanero de la mercancía mas el derecho ad valorem.

Barreras No Arancelarias

Chile no impone ningún tipo de restricción cuantitativa a las importaciones. No existe un régimen de licencias de importación en Chile. De conformidad con la Ley Orgánica Constitucional del Banco Central, el sistema de importación se basa en el principio de que todas las mercancías pueden importarse libremente y cualquiera puede participar libremente en transacciones comerciales internacionales.

Puede importarse cualquier mercancía, salvo aquellas que se encuentren expresamente prohibidas por la legislación vigente, como por ejemplo: vehículos y motocicletas usadas, asbesto en cualquiera de sus formas, pornografía, desechos industriales tóxicos, entre otras.

En ocasiones, el producto a importar, por su naturaleza, puede estar sujeto a autorización o control por parte de algún organismo fiscalizador. A modo de ejemplo se mencionan las siguientes:

MERCADERÍA	ORGANISMO
Armas de fuego, municiones, explosivos y sustancias químicas, inflamables y asfixiantes	Dirección General de Movilización Nacional (www.dgmn.cl)
Material escrito o audiovisual relativo a las artes marciales destinado a la enseñanza, sin limitación alguna, cualquiera que sea la persona, establecimiento o entidad que efectúe la operación.	Dirección General de Movilización Nacional (www.dgmn.cl)
Alcoholes, bebidas alcohólicas y vinagres	Servicio Agrícola y Ganadero (www.sag.gob.cl)
Productos vegetales y mercancías que tengan el carácter de peligrosas para los vegetales.	Servicio Agrícola y Ganadero (www.sag.gob.cl)
Animales, productos, subproductos y despojos de origen animal o vegetal.	Servicio Agrícola y Ganadero (www.sag.gob.cl)

Fertilizantes y pesticidas	Servicio Agrícola y Ganadero (www.sag.gob.cl)
Productos o subproductos alimenticios de origen animal o vegetal.	Servicio Agrícola y Ganadero (www.sag.gob.cl)
Productos alimenticios de cualquier tipo	Servicio de Salud
Productos farmacéuticos o alimenticios de uso médico y/o cosmético	Servicio de Salud
Estupefacientes y sustancias psicotrópicas que causen dependencia.	Servicio de Salud
Sustancias tóxicas o peligrosas para la salud.	Control Alimentos
Elementos o materiales fértiles, fisionables o radioactivos, sustancias radioactivas, equipos o instrumentos que generan radiaciones ionizantes	Comisión Chilena de Energía Nuclear (www.cchen.cl)
Recursos hidrobiológicos, cualquiera sea su estado de desarrollo, incluidas las especies de carácter ornamental	Subsecretaría de Pesca (www.subpesca.cl)
Productos pesqueros	Subsecretaría de Pesca (www.subpesca.cl)
Equipos de radiocomunicaciones. Requieren autorización previa de uso de banda de transmisión	Subsecretaría de Telecomunicaciones
Restos humanos o cenizas de incineración de los mismos	Ministerio de Salud, Hospital San Juan de Dios
Desperdicios y desechos de pilas, baterías y acumuladores; desechos de cinc, de plomo, de antimonio, berilio, cadmio, cromo, de productos farmacéuticos, de disolventes orgánicos.	Ministerio de Salud (www.minsal.cl)
Especies de fauna y flora silvestres protegidas por el Convenio CITES	Autoridad definida de acuerdo al artículo IX de la Convención (www.cites.org)

Fuente: Aduana de Chile

Bienes Prohibidos de Importar:

- Vehículos usados (sin perjuicio de las franquicias establecidas en la normas vigentes)
- Motos usadas
- Neumáticos usados y recauchados
- Asbesto en cualquiera de sus formas
- Pornografía

- Desechos industriales tóxicos
- Mercancías que sean peligrosas para los animales, para la agricultura o la salud humana, las que se encuentran prohibidas por Decreto del Ministerio de Salud, del Ministerio de Agricultura y otros organismos del Estado.
- Otras mercancías, que de acuerdo a la legislación vigente, se encuentren con prohibición de importar.

MEDIDAS QUE AFECTAN LAS EXPORTACIONES

Procedimientos y Documentación

Las mercancías para las destinaciones de Exportación, Reexportación y Salida Temporal deberán ser presentadas electrónicamente en la página Web de la Aduana por el Despachante a través del "Documento Único de Salida - Aceptación a Trámite" (DUS-AT), el cual deberá ser emitido antes de solicitar el ingreso de las mercancías a zona primaria.

El Documento Único de Salida (DUS), fue creado a raíz de la fusión de tres extintos documentos (Orden de Embarque, Informe de Exportación y Declaración de Exportación), con la finalidad de simplificar y optimizar el proceso exportador.

No se requerirá la intervención de un despachante cuando el valor FOB de las mercadería sea hasta US\$ 2.000 o su equivalente en otras monedas, en cuyo caso lo tramita el importador mediante el Documento Único de Salida Simplificada (DUSSI).

Para la confección del primer DUS, el despachante debe contar con los siguientes documentos:

- Mandato constituido de conformidad a lo dispuesto en el artículo 197 de la Ordenanza de Aduanas.
- Nota o instrucciones de embarque.
- Resolución o documento que autoriza la destinación, cuando proceda.
- Conocimiento de embarque o documento equivalente de acuerdo al medio de transporte.

- Visaciones, certificaciones y/o autorizaciones cuando proceda, de acuerdo a las normas legales y reglamentarias, presentados en la forma señalada en el Anexo N° 40.
- Copia de la factura comercial emitida según las normas del Servicio de Impuestos Internos.

No se exigirá factura comercial cuando sea una mercadería cuyo valor no supere los US\$2.000 FOB sin carácter comercial. Se presentará declaración jurada simple del consignante de las mercancías.

Con la aceptación a trámite del DUS, se entiende que la mercadería ha sido presentada al Servicio quedando autorizado su ingreso a la zona primaria.

Para la legalización de la operación se debe presentar un segundo mensaje del DUS que constituye la Declaración de Aduana. La presentación de éste segundo mensaje del DUS deberá realizarse dentro del plazo de 25 días contados desde la fecha de aceptación a trámite del documento, más los días otorgados como prórroga si la hubiere, sea esta de plazo de embarque o legalización.

En caso que el DUS - Legalización haya sido seleccionado para revisión documental, el despachador deberá presentar la carpeta con todos los documentos que sirvieron de base para la confección del documento, dentro de los dos días hábiles siguientes a la fecha de legalización.

La presentación de la carpeta del despacho se efectuará a través de la guía de entrega de documentos (GEMI).

El plazo de legalización del DUS podrá ser prorrogado antes de su vencimiento por 15 días corridos a petición por vía electrónica del interesado. En casos calificados podrá prorrogarse por otros 10 días más, previa solicitud en forma manual del interesado.

Una vez aceptado el DUS por el Servicio, las mercancías deberán ser embarcadas en el plazo de 25 días corridos, contados desde la fecha de aceptación a trámite del DUS. El plazo de embarque podrá ser prorrogado, antes de su vencimiento, en caso en caso que la mercancía se encuentre en zona primaria y se estimare que no

podrá ser embarcada dentro del plazo general. La prórroga por 15 días corridos, será otorgada, a petición por vía electrónica del interesado. Así mismo, también en casos calificados podrá prorrogarse por otros 10 días más, previa solicitud vía manual del interesado.

No serán aceptadas prórrogas conjuntas por plazo de los plazos de embarque y legalización, para una sola operación, aún cuando sean solicitadas en momentos distintos.

Tributos Aduaneros

Las exportaciones están exentas del pago de impuestos o derechos arancelarios.

Concesiones Tributarias

- Reintegro de derechos

Sistema general de reintegro de derechos, del que son beneficiarios todos los exportadores que hayan utilizado insumos importados. Los exportadores obtienen el reintegro de los derechos de importación pagados por todos los insumos incorporados o utilizados durante el proceso de producción.

Los derechos pagados en la importación de los insumos que son objeto de devolución comprenden:

- Derechos Ad-Valorem
- Derechos específicos
- Tasa de despacho
- Sobretasas que se aplican a la importación de mercancías usadas

Chile mantiene también un sistema simplificado de reintegro de derechos. La Ley estableció el reintegro simplificado de un porcentaje del valor FOB de las

exportaciones, en función de los valores de exportación de la empresa; hasta hace poco, estos porcentajes y valores máximos de exportación se actualizaban anualmente. Desde enero de 2003 el reintegro se concede únicamente a las exportaciones que incluyen al menos un 50 por ciento de insumos importados.

- Recuperación del Impuesto al Valor Agregado (IVA)

Del mismo modo que sucede en Argentina, los exportadores de productos y servicios considerados exportables tienen derecho a recuperar el IVA cuando pagan por bienes, insumos o servicios inherentes a su exportación.

Los exportadores de bienes deberán solicitar la recuperación de los créditos fiscales en el Servicio de Impuestos Internos con jurisdicción en la comuna correspondiente al domicilio comercial. Trámite que debe realizarse dentro del mes siguiente de la fecha de cumplimiento del embarque para los bienes o del mes siguiente de recibida la liquidación final de venta en consignación al exterior.

- Devolución Anticipada del IVA a Proyectos de Inversión de Exportadores

Mediante una Resolución y dentro del plazo que en cada caso fije el Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción para acreditar el cumplimiento de la exportación, se podrá autorizar a los exportadores para que se acojan al sistema de recuperación anticipada del IVA, y otros gastos realizados en el proyecto de inversión que se hubiese recargado al adquirir bienes o utilizar servicios destinados a la exportación, o se hubiere pagado al importar bienes para estos efectos.

Regímenes Especiales

- Admisión Temporaria

Del mismo modo que se instrumenta en Argentina, el régimen de Admisión Temporaria tiene como objetivo la eliminación de aranceles y demás tributos que gravan la importación de insumos o materiales que estén contenidos en el producto a exportar.

Régimen de Ingreso de Divisas

De acuerdo a las disposiciones del Compendio de Normas de Cambio Internacionales, los exportadores se encuentran en plena libertad de retornar o no las divisas correspondientes a una operación de exportación, así como también, pueden liquidar o no las divisas retornadas al país producto de una exportación.

La autonomía para retornar y liquidar las divisas no se encuentra condicionada a la obligación de los exportadores de informar al Banco Central de Chile, sobre el resultado de las operaciones de exportación, como asimismo, del destino dado a las correspondientes divisas. En la actualidad, sólo están obligadas a informar sobre los retornos de exportación aquellas empresas que durante el año calendario anterior hubiesen efectuado exportaciones por un monto FOB no inferior a los U\$ 5 millones.

Zonas francas

Con el fin de promover las exportaciones y el desarrollo regional, Chile estableció en 1975 dos zonas francas: Iquique en el norte, y Punta Arenas en el sur. Entre los beneficios otorgados a las industrias establecidas en las zonas francas figuran los siguientes:

- exención del pago de aranceles, cargas, recargos, IVA y otros impuestos adicionales sobre las importaciones (impuestos sobre las ventas y los servicios e impuesto sobre los ingresos derivados de las transacciones financieras);
- exención de otros requisitos en materia de importación (por ejemplo, la intervención de un agente de aduanas);
- reintegro de los derechos sobre los insumos incorporados en las mercancías de fabricación nacional que luego se exportan a una zona franca;
- exención del pago del IVA sobre las operaciones realizadas dentro de la zona;
- exención del impuesto de primera categoría a la renta sobre las utilidades devengadas por el capital.

Las dos zonas francas son administradas por empresas mixtas con participación de los sectores público y privado. En marzo de 2007 había unas 1.800 empresas establecidas en Iquique. Más del 90 por ciento de las empresas establecidas en la zona franca de Iquique se dedican a la comercialización y venta. No se dispone de cifras relativas a la zona franca de Punta Arenas.

Las regiones en que se encuentran Iquique y Punta Arenas, se consideran zonas francas de extensión, y las mercancías enviadas a ellas desde las zonas francas sólo pagan derechos de aduanas del 6 por ciento y están exentas del IVA. En cuanto a las exportaciones al resto del territorio chileno, sólo se imponen derechos a los componentes importados de las mercancías ensambladas o montadas. No se paga ningún otro impuesto.

Asistencia para investigación y desarrollo

Chile facilita asistencia pública para actividades de investigación y desarrollo por medio de una serie de instituciones, en especial el Fondo Nacional de Desarrollo Tecnológico y Productivo (FONTEC). Este financia proyectos de investigación y desarrollo, propuestos y ejecutados por empresas privadas, con el fin de promover la innovación y la transferencia tecnológicas. Por lo sucedido en los últimos años, aproximadamente el 40 por ciento del fondo se destina a proyectos relacionados con el sector manufacturero, mientras que el sector agropecuario recibió cerca del 20 por ciento.

Con el fin de promover la innovación tecnológica y de estimular la adquisición de bienes de capital, la Ley N° 18.634, de 5 de agosto de 1987, y su Reglamento permitieron que el pago de los derechos de aduana sobre las importaciones de bienes de capital se difiriera hasta un máximo de siete años, pudiendo efectuarse en tres plazos. Los adquirentes de bienes de capital de fabricación nacional tenían derecho a un crédito fiscal equivalente al 73 por ciento del arancel aduanero, aplicado sobre el valor neto de factura de las mercancías. En ambos casos, la deuda estaba sujeta a una tasa de interés basada en el mercado que fijaba el Banco Central. Las autoridades fiscales condonaban, total o parcialmente, los montos adeudados por concepto de pago diferido cuando la empresa había utilizado los bienes de capital para producir mercancías destinadas a la

exportación; la deuda era cancelada en 2,5 veces el porcentaje de exportación de las ventas totales al vencimiento de la primera cuota (esto es, el 100 por ciento si se había exportado un 40 por ciento o más de las ventas). Por lo que respecta a las dos cuotas restantes, la reducción se elevaba a 1,66 veces el porcentaje de exportación de las ventas totales (esto es, el 100 por ciento si se había exportado un 60 por ciento o más de las ventas). Según las autoridades, en el año 2005 la reducción de la deuda por el pago diferido de aranceles fue de 178 millones de dólares EE.UU., mientras que la reducción en el caso de los créditos fiscales ascendió a 15 millones de dólares EE.UU.

3.3 Regímenes Cambiarios

El contar con un régimen cambiario adecuado es fundamental para la estabilidad económica y el crecimiento de una economía. A continuación se desarrollarán los modelos planteados por Argentina y Chile.

3.3.1 Régimen Cambiario de Argentina

A partir de la modificación de la Ley de Convertibilidad en enero del 2002, que terminó con la convertibilidad propiamente dicha. Se introdujo un sistema de tipo de cambio flexible que llevó a una fuerte devaluación inicial del peso que después se corrigió en parte. Desde entonces, la política monetaria se ha apoyado en dos pilares básicos: la fijación de metas cuantitativas de agregados monetarios, como meta intermedia para la estabilidad de precios; y la acumulación de reservas como reaseguro frente a perturbaciones externas.

El tipo de cambio se ha mantenido fluctuando entre los \$3,15-3,40/US\$ durante los últimos cuatro años, situándose actualmente en los \$3,70/US\$. Dada la debilidad de la moneda, como lo señala la Cámara de Comercio Internacional (CCI), el tipo de cambio supone una ventaja competitiva para la oferta exportadora argentina.

Hoy en día afronta un escenario incierto, a raíz de los acontecimientos financieros internacionales, varios países han devaluado sus monedas para darle mayor liquidez a sus economías. México ha devaluado en un 40% y Brasil ha hecho lo propio pero en menor medida. Ante la amenaza de pérdida de competitividad con su principal

socio comercial, se prevé en Argentina una suba nominal del dólar de hasta 20% según pronósticos del Citigroup y el Deutsche Bank²³.

A partir de observar el modo en que interviene el Gobierno en el mercado cambiario sin utilizar una política fiscal o monetaria. Vale la pena preguntarse si las condiciones actuales de la economía argentina permiten que el tipo de cambio funcione libremente y en forma estable.

La primera condición para ello es que exista varios oferentes y demandantes de divisas, tanto empresas comerciales así como también instituciones financieras, entre ellas bancos, fondos de pensiones, aseguradoras entre otras, de tal manera que ninguna de ellas puede en forma individual afectar el precio de la divisa. Es evidente que el tamaño de los participantes con relación al tamaño del mercado es fundamental. Esto ha quedado demostrado durante los episodios de inestabilidad del tipo de cambio durante la crisis asiática, especialmente la devaluación de Brasil en Septiembre de 1998 donde, de acuerdo a las opiniones de las autoridades monetarias, algunas instituciones financieras estaban determinando el precio de la divisa por razones especulativas.

Un segundo punto importante a considerar es la importancia de los mercados de derivados y futuros en un régimen de cambio libre donde su rol es el de internalizar riesgos que entre otros pueden provenir de las fluctuaciones del precio del dólar. En este sentido la literatura económica reconoce la importancia de la estabilidad del tipo cambio en el desarrollo del comercio exterior, por lo que la ausencia de un mercado futuro amplio y profundo puede llevar a una volatilidad excesiva del valor del dólar actual y a la necesidad del ente emisor de atenuar estas fluctuaciones.

Finalmente, los flujos de capitales se han hecho más abultados pero también más volátiles como resultado del proceso de globalización, lo que bajo un tipo de cambio libre se vería reflejado inmediatamente su incidencia en el valor nominal de la divisa. Si bien es cierto que un tipo de cambio libre suaviza la llegada de capitales, también aumentaría su variabilidad. Los mercados de futuros pueden suavizar este efecto en la volatilidad del valor spot del tipo de cambio de tal forma de evitar la incertidumbre con respecto a futuras intervenciones del Gobierno.

²³ InfoBAE Profesional Economía - Página Web: www.infobaeprofesional.com, Jueves 5 de Marzo de 2009.

Es claro que la presencia del Banco Central, como comprador y vendedor en el mercado cambiario, va seguir siendo fundamental en las instancias definidas por la coyuntura de tal forma de evitar fluctuaciones significativas en esta variable mas allá de lo que indican los fundamentos y que comprometan la estabilidad de la economía y la credibilidad de la política monetaria.

3.3.2 Régimen Cambiario de Chile

El hecho que Chile haya utilizado un tipo de cambio fijo durante mucho tiempo llevó a un caos enorme, que se vio agravado por la situación económica internacional.

En 1981, el año antes que se rompiera la burbuja y estallara la crisis, Chile tenía un superávit fiscal equivalente a 2,5% del PIB pero también tenía un inmenso déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos equivalente a 14 % del PIB. Este déficit de la cuenta corriente se veía favorecido por una combinación de factores incluyendo la apreciación real del peso, impulsada por una inflación persistente en el contexto de un sistema de tipo de cambio fijo, tasas de interés domésticas muy altas y grandes entradas de capital de corto plazo. Los niveles de deuda externa, que en 1981 se consideraron sostenibles siendo de 46 % del PIB, saltaron a 86% del PIB en 1983, en gran parte debido a la devaluación del peso chileno. El costo de ajustar los gastos domésticos en el contexto de una economía que en esa época era relativamente cerrada: el PIB cayó un 13 % en Chile en 1982 y un 3 % adicional en 1983, el desempleo saltó a más de 30% de la fuerza laboral y tomó más de una década volver a los niveles del PIB per cápita que existían antes de la crisis.

Cuando se refiere a que la economía chilena era cerrada nos referimos a la “Sustitución de las importaciones” que realizó Chile al cerrar las fronteras a las importaciones a través de aranceles exageradamente altos y cuotas restrictivas. Los resultados se vieron un poco en lo que pasó el año 1982, las empresas chilenas crecieron bajo un alero proteccionista en donde el estado las cuidaba de cualquier perturbación que ocurriera en el mercado, lo que obviamente las dejaba más vulnerable a crisis externas, ya que no pudieron resistir la competencia cuando el país abrió sus fronteras.

Por cierto, no podemos dejar de lado que estas repercusiones dejaron a muchas empresas en la quiebra, lo que incrementó de manera considerable la tasa de desempleo a causa de la poca competitividad de las empresas nacionales.

De esta manera podemos decir que a causa de una inconsistencia en la Política Fiscal utilizada durante este periodo que se caracterizó por un fuerte gasto público, hizo que se perdieran los efectos contra-cíclicos que pudiera haber estado implementando para superar la crisis. El hecho de aumentar el gasto fiscal sin un control exacto genera inflación, provocando mayor desconfianza en las acciones que asume el ente regulador ya que no existe información real acerca de los precios, generando ineficiencia en el mercado, lo que causa menor inversión y crecimiento.

Ocurrida la crisis de 1982, se tomaron medidas drásticas para revertir la situación, comenzando por la implantación del tipo de Cambio flexible.

La Nueva Etapa en la Economía Chilena

Luego de una etapa de reestructuraciones dentro del país, Chile adoptó una política cambiaria libre, pero con ciertas restricciones, como son las bandas de precios.

El Sistema de Bandas de Precios (SBP) fue creado en 1985 y está determinado en la Ley N° 18.525, teniendo como finalidad evitar que productos básicos y altamente sensibles para el normal desarrollo de la vida nacional, como el trigo, los aceites y el azúcar, sufran los efectos de las distorsiones externas; está diseñada para predecir precios futuros de estos productos.

La adopción de un régimen cambiario de flotación sucia, tiene además una serie de ventajas desde la perspectiva de la formulación de las políticas del Banco Central en la actual coyuntura, caracterizada por una inflación de niveles comparables a economías desarrolladas.

En primer lugar, permite simplificar los objetivos de la política monetaria, la cual se concentra con más nitidez en sus objetivos inflacionarios, estableciendo metas de inflación adecuadas a la necesidad de reconocer la presencia de shocks nominales y reales que pueden desviar transitoriamente a la economía de su trayectoria de largo plazo.

En segundo lugar, acordaron intervenir en el mercado cambiario sólo en casos excepcionales e informar sobre tales decisiones, lo que aumenta de manera sustancial la credibilidad en las políticas monetarias y permiten una administración más eficiente de potenciales turbulencias externas.

Finalmente, el sistema de flotación cambiaria que se ha diseñado se beneficia del hecho que en Chile exista un esquema institucional que facilita su operación, sobre la base de un Banco Central autónomo y enfocado hacia la preservación de la estabilidad macroeconómica.

El Banco Central chileno fijó como objetivo primordial el mantener una inflación baja, simplemente por el hecho que mantenerla a niveles bajos mejora el contenido de información de los precios, contribuyendo a mejorar la eficiencia, promover la inversión y fomentar el crecimiento.

Dentro de las ventajas de utilizar un tipo de cambio flexible en Chile podemos destacar el hecho de que cuando este tipo de sistema cambiario está acompañado de una buena política monetaria, que sea creíble por los agentes económicos, se crean espacios para realizar una política monetaria contra-cíclica, facilitando el ajuste del tipo de cambio real frente a los shocks.

Para conseguir bajar los niveles inflacionarios hay dos opciones:

- Controlar el crecimiento de un agregado monetario correlacionado con la inflación.
- Influir en las expectativas de inflación a través de un compromiso creíble de la autoridad monetaria con un objetivo de inflación: El Objetivo de Metas de Inflación.

El hecho de encontrar un agregado monetario correlacionado con la inflación es muy difícil, por los avances tecnológicos, en donde el dinero no se traza sólo en papel ha cambiado la definición de dinero, por lo que los bancos centrales están abandonando esta opción.

La segunda opción ha ido ganando adeptos por que el banco central ajusta su tasa de interés con el objetivo de lograr que la inflación alcance su meta. En general la inflación en promedio tiene que mantenerse cercana al punto medio del rango meta. Aunque hay circunstancias en las que puede salirse un poco de estos valores, sin necesidad de alejarse en forma extrema de este valor.

Chile cuenta con una serie de fortalezas que permiten mirar con tranquilidad el futuro desempeño del mercado cambiario. En primer lugar, cuenta con un sector financiero sano y con la confianza de los inversionistas internacionales que han mantenido la clasificación de riesgo del país durante toda la crisis externa. En segundo lugar, la administración del Estado mantiene todavía una reputación de consistencia y austeridad en el manejo del gasto. En tercer lugar, el país cuenta con importantes reservas internacionales que permiten enfrentar períodos de restricciones de liquidez externa con mucha tranquilidad. Es posible que en el corto plazo el tipo de cambio real sufra movimientos transitorios y que éstos tengan efectos reales sobre los sectores productivos a través del mercado cambiario. Sin embargo, no se desprende de allí que se deba inhibir dichos shocks. Por el contrario, es preferible que el mercado cambiario sea muy flexible, porque ello ayuda al ajuste de los distintos sectores. Cuando los shocks son visualizados como permanentes, mientras más rápido se ajuste la economía, mayores son sus posibilidades de beneficiarse de dicho shock (cuando es positivo) o de reducir el costo de ajuste (cuando son negativos). Por el contrario si los shocks son transitorios, un mercado cambiario más líquido permite una mayor absorción del mismo y aísla al sector productivo de los efectos nocivos.

A través de estas Políticas Monetarias se promueve el crecimiento, lo que genera un ambiente propicio para el empleo, la inversión y las mejoras en la productividad (ligado a la innovación).

Lo anterior se puede conformar a través de las medidas que fija el Banco Central, dentro de las cuales tenemos:

- El Banco Central, de acuerdo con el Ministerio de Hacienda, ha introducido un concepto de meta de inflación de largo plazo en un rango de 2 a 4%. Ello obliga al compromiso de las autoridades para alcanzar dicha meta, reduce las expectativas de los agentes sobre desviaciones de corto plazo en los objetivos de

la política monetaria, y exige una responsabilidad pública, tanto al Banco Central como al Ministerio de Hacienda, respecto de la obtención de dicho objetivo.

- El actual nivel de inflación está prácticamente en el objetivo de largo plazo y, por lo tanto, la inercia inflacionaria que se produce por los numerosos mecanismos de indexación de la economía no debiese empujar, por si mismo, hacia mayores niveles de inflación.
- En este sentido, el mercado cambiario libre permite crear las condiciones para que dicho traspaso de los shocks externos sea cada vez menor. En efecto, los mismos agentes económicos encontrarán que es rentable tratar de suavizar los efectos de los shocks cambiarios utilizando y desarrollando instrumentos de cobertura. Igualmente, el desarrollo de contratos de mayor plazo se verá beneficiado por la estabilidad macroeconómica.

La mayor libertad cambiaria abre oportunidades en cuanto provee de un mecanismo de absorción de eventuales turbulencias externas con el que no contamos mayormente en el pasado reciente. Pero es un mecanismo que, junto a sus beneficios, también plantea desafíos. El sector privado debe ir crecientemente incorporando en sus decisiones un grado mayor de volatilidad cambiaria, especialmente en el corto plazo, lo cual representa un riesgo a cubrir adecuadamente a través del uso de instrumentos de mercado. Asimismo, se debe asumir que la mayor parte de las veces las fluctuaciones cambiarias son más bien transitorias y que al Banco Central no le cabe ningún rol en conseguir una tendencia determinada para esta variable, porque simplemente no está capacitado para hacerlo sustentablemente. La trayectoria del tipo de cambio nominal será considerada en las decisiones de política monetaria que se tomen como un indicador más de las condiciones que influyen sobre el comportamiento de la inflación. No obstante, la nueva modalidad de metas de inflación y la reducción esperable en el traspaso de los cambios en el tipo de cambio a la inflación doméstica matizan ciertamente la ponderación de esa trayectoria en las decisiones de política monetaria. Esto es lo que se puede esperar en una economía que avanza hacia su madurez macroeconómica luego de alcanzar tasas de inflación comparables a las de los países industriales más desarrollados.

3.4 Regímenes de Inversión Extranjera Directa (IED)

La inversión extranjera directa es la colocación de capitales a largo plazo en algún país extranjero, para la creación de empresas agrícolas, industriales y de servicios, con el propósito de internacionalizarse. Tiene el potencial de generar empleo, aumentar la productividad, transferir conocimientos especializados y tecnología, aumentar las exportaciones y contribuir al desarrollo económico a largo plazo de los países en desarrollo de todo el mundo. Más que nunca, los países, cualquiera sea su nivel de desarrollo, tratan de aumentar la IED en pro del desarrollo.

No se considera relevante el análisis de la inversión extranjera indirecta ya se trata de préstamos de organismos internacionales a gobiernos o empresas públicas, y de la colocación de valores bursátiles oficiales del país receptor del crédito en las bolsas de valores de su propio país, o del que otorga el crédito. Estos movimientos de capitales no son fundamentos de política comercial por lo que no contribuyen al desarrollo del trabajo.

Las características más importantes de la IED son:

- Significa una ampliación del capital industrial o comercial;
- Llega a países donde existe relativa estabilidad económica y política;
- Hay tres formas de penetración: en forma independiente (empresas transnacionales); asociándose con capitales privados y asociándose con capitales públicos nacionales.

Para tomar magnitud de la importancia de la IED, la UNCTAD analiza sus tendencias y efectos sobre el desarrollo; de ello se obtuvieron los siguientes datos:

- Las filiales extranjeras de 64.000 empresas transnacionales generan 53 millones de empleos.
- La IED es la fuente más importante de financiación externa para los países en desarrollo.
- El monto acumulado interno de IED de los países en desarrollo asciende a aproximadamente una tercera parte de su PBI, en comparación con sólo el 10% registrado en 1980.

- Una tercera parte del comercio mundial está constituido por transacciones intraempresariales.

En todos los casos es una forma de colocación de capitales de los países capitalistas centrales o con excedentes de capitales. Grandes empresas multinacionales, la globalización y el avance en las tecnologías de información y comunicaciones han acelerado la tendencia de invertir fuera de las fronteras.

3.4.1 Régimen de Inversión Extranjera Directa de Argentina

Las inversiones extranjeras en Argentina gozan de protección legal amparadas por la normativa nacional e internacional. La Constitución Nacional brinda al extranjero un trato igualitario desde su Preámbulo, y reconoce a este los mismos derechos que los nacionales en su artículo 20.

Art. 20: "Los extranjeros gozan en el territorio de la Nación de todos los derechos civiles del ciudadano; pueden ejercer su industria, comercio y profesión; poseer bienes raíces, comprarlos y enajenarlos; navegar los ríos y costas; ejercer libremente su culto; testar y casarse conforme a las leyes".

A su vez, la Ley de Inversiones Extranjeras N° 21.382 cuyo texto ordenado se encuentra en el Anexo I del Decreto 1853/93, define el marco legal que rige para la inversión extranjera.

En Argentina, los inversores extranjeros podrán efectuar inversiones sin necesidad de aprobación previa, en igualdad de condiciones que los inversores domiciliados en el país. Bajo el concepto de inversor extranjero se incluye a las personas físicas o jurídicas argentinas con domicilio fuera del territorio nacional, es decir, que no requiere que se nacionalice para representar la empresa, contratar y demás acciones necesarias para el desarrollo de la actividad. Este podrá utilizar cualquiera de las formas jurídicas de organización previstas por la legislación nacional para cualquier actividad que quiera desarrollar, como ser actividades industriales, mineras, agropecuarias, comerciales, financieras, de servicios u otras vinculadas con la producción o intercambio de bienes o servicios.

Por último, estos pueden Transferir al exterior las utilidades líquidas y realizadas provenientes de sus inversiones, así como repatriar su inversión. Así mismo, se han firmado convenios bilaterales para evitar la doble imposición tributaria.

3.4.2 Régimen de Inversión Extranjera Directa de Chile

La Constitución de Chile establece los principios en las que se sustenta la normativa en materia de inversión extranjera. Estos principios incluyen la igualdad ante la ley, la libertad económica y la no discriminación.

- **No discriminación:** se deriva de la garantía constitucional de igualdad ante la ley, y garantiza al inversionista extranjero que recibirá de parte del Estado y sus organismos un trato igual o no menos favorable que el otorgado a los inversionistas nacionales en materia económica.
- **No discrecionalidad de los procedimientos:** los procedimientos relativos a la inversión extranjera deben ser claros y transparentes, eliminando cualquier forma de subjetividad en los actos de la administración, lo que constituye una garantía de trato equitativo para los inversionistas extranjeros.
- **Libertad económica:** se garantiza el libre acceso a todos los sectores de la economía; sólo la ley, en forma excepcional, puede establecer sectores reservados para la inversión nacional. La Constitución Política del Estado en su artículo 19 N° 21 consagra el derecho a desarrollar cualquier actividad económica que no sea contraria a la moral, el orden público y la seguridad nacional, debiendo respetarse la normativa sectorial interna respectiva.

Contrato de Inversión Extranjera

Los inversionistas extranjeros que ingresen capitales, bienes físicos u otras formas de inversión, solicitan suscribir un contrato de inversión extranjera con el Estado de Chile. Este contrato establece derechos y obligaciones para ambas partes y no puede ser modificado ni dejado sin efecto unilateralmente por ninguna de ellas.

Requisitos para suscribir un contrato al amparo del Decreto Ley (DL) 600 “ESTATUTO DE LA INVERSION EXTRANJERA”

Según lo establecido en el DL 600, este mecanismo puede ser utilizado por:

- a. Personas Naturales Extranjeras
- b. Personas Jurídicas Extranjeras: Dentro de esta categoría se incluye a:
 1. Personas Jurídicas de Derecho Privado (sociedades en cualquiera de sus formas)
 2. Personas Jurídicas de Derecho Público (Corporaciones y Fundaciones),
 3. Estados Extranjeros,
 4. Organizaciones Internacionales,
- c. Personas Naturales y Jurídicas chilenas con residencia en el exterior.

Los inversionistas extranjeros tendrán el derecho a transferir al exterior sus capitales y las utilidades líquidas que éstos originen. Las remesas de capital podrán efectuarse una vez transcurrido un año desde la fecha de su respectivo ingreso. Las utilidades podrán repatriarse sin sujeción a plazo alguno una vez cumplidas las obligaciones tributarias, esta es una carga impositiva única del 42% sobre la renta.

3.5 Relaciones Comerciales Internacionales

En los últimos años, los acuerdos comerciales se han convertido en un elemento muy promovido para el desarrollo general de los países fundado en el crecimiento del comercio mundial. Desempeñan un papel crucial en la promoción del desarrollo económico facilitando el acceso a mercados.

3.5.1 Relaciones Comerciales Internacionales de Argentina

Organización Mundial del Comercio (OMC)

Participación general

La Argentina es Miembro fundador de la OMC, aunque su participación en el marco de la institución es muy escasa. Sus aportes más relevantes se manifiestan en temas de agricultura básicamente. En éste contexto, en la Ronda de Doha de la OMC, la Argentina ha presentado varias contribuciones y propuestas a título individual, conjuntamente con otros asociados del MERCOSUR o con otros Miembros de la OMC. La Argentina es parte de distintos grupos de negociación, tales como el G-20²⁴ y el Grupo de Cairns (para la agricultura) y el Grupo NAMA-11²⁵ (para los bienes no agrícolas).

Acuerdos de comercio preferencial en vigor

Los acuerdos comerciales de los que Argentina es partícipe, salvo el caso del Acuerdo de Complementación Económica (ACE) con México, todos han sido planteados en el marco del MERCOSUR. De los acuerdos negociados, actualmente hay 5 en vigencia. Así mismo, al igual que Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela es signataria de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). El objetivo de la ALADI es la creación de un área de preferencias económicas en la región, para lograr un mercado común latinoamericano.

Acuerdos suscritos en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

La Argentina es miembro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), establecida en 1980 en virtud del Tratado de Montevideo. El objetivo de ese Tratado es el establecimiento gradual de un mercado común latinoamericano. En la ALADI se otorgan reducciones arancelarias mediante dos tipos de acuerdos: los

²⁴ El G-20 está compuesto por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, China, Cuba, Egipto, Filipinas, Guatemala, India, Indonesia, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Sudáfrica, Tailandia, Tanzania, Uruguay, Venezuela y Zimbabwe.

²⁵ El grupo está formado por Argentina, Brasil, Egipto, India, Indonesia, Namibia, Filipinas, Sudáfrica, Túnez y Venezuela.

acuerdos regionales y los acuerdos de alcance parcial de complementación económica (ACE).

Al primer tipo pertenece el Acuerdo de Preferencia Arancelaria Regional N° 4, firmado por todos los miembros de la ALADI. En virtud de ese Acuerdo, los países de la ALADI se clasifican en tres categorías: países de menor desarrollo relativo, países de desarrollo intermedio y otros países. La Argentina pertenece a esta última categoría y, por consiguiente, concede a las importaciones una preferencia del 48 por ciento si proceden de países mediterráneos de menor desarrollo relativo, del 40 por ciento si proceden de otros países de menor desarrollo relativo; del 28 por ciento si proceden de países de desarrollo intermedio, y del 20 por ciento si proceden de países de igual.

Entre los acuerdos de alcance parcial de complementación económica (ACE), el más importante ha sido el ACE N° 18, en virtud del cual se creó el MERCOSUR. Otros acuerdos importantes (desde el punto de vista de la cobertura de productos) son los acuerdos entre el MERCOSUR y Chile, el MERCOSUR y Bolivia, la Argentina y Colombia, Ecuador y Venezuela, la Argentina y México, y el MERCOSUR y el Perú.

Aparte del acuerdo por el que se establece el MERCOSUR, ningún otro acuerdo del MERCOSUR se ha notificado formalmente a la OMC. No obstante, se ha informado a los Miembros de la OMC acerca de la concertación de acuerdos con Chile y Bolivia en un comunicado presentado por la Secretaría de la ALADI al Comité de Comercio y Desarrollo de la OMC.

Mercado Común del Sur (MERCOSUR)

La Argentina es miembro fundador, junto con el Brasil, el Paraguay y el Uruguay, del MERCOSUR, creado en 1991 mediante el Tratado de Asunción con el objetivo de establecer un mercado común y asegurar la libre circulación de mercancías, servicios, capitales y mano de obra entre los países miembros. El MERCOSUR, que inicialmente era sólo un acuerdo concertado en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), adquirió personalidad jurídica independiente de derecho internacional en virtud del Protocolo Adicional al Tratado de Asunción sobre la Estructura Institucional del MERCOSUR (Protocolo de Ouro Preto), firmado en 1994. La República Bolivariana de Venezuela firmó su Protocolo de Adhesión con

los otros cuatro países del MERCOSUR en julio de 2006; el Protocolo esta aún en proceso de ratificación.

El Tratado de Asunción prevé la libre circulación de mercancías entre los miembros del MERCOSUR. Desde enero de 2000, todos los productos, con excepción de los automóviles y el azúcar, están sujetos a tipos arancelarios nulos para el comercio interno del MERCOSUR. El sector del automóvil se rige por acuerdos bilaterales (Argentina mantiene acuerdos con el Brasil y el Uruguay); en el caso del sector azucarero, se aplican aranceles NMF con una preferencia del 20 por ciento al comercio interno de la zona.

Desde enero de 1995, el comercio con países no pertenecientes al MERCOSUR está sujeto (con algunas excepciones) al Arancel Externo Común (AEC).

Acuerdo	Fecha de la firma/ entrada en vigor	Observaciones
Acuerdos de libre comercio		
MERCOSUR-Chile (ACE N° 35)	25 de junio de 1996/ 1° de octubre de 1996	Eliminación de los derechos para al menos tres cuartas partes de las líneas arancelarias antes de enero de 2004 y para todas las líneas arancelarias antes de 2014
MERCOSUR-Bolivia (ACE N° 36)	17 de diciembre de 1996/ 2 de marzo de 1997	Establecimiento de una zona de libre comercio para el 1° de enero de 2006
MERCOSUR-México (ACE N° 54)	5 de julio de 2002/ 5 de enero de 2006	Establecimiento gradual de una zona de libre comercio
MERCOSUR-México (ACE N° 55)	5 de julio de 2002/ 1° de enero de 2003	Establecimiento del libre comercio en el sector automotor en julio de 2011
MERCOSUR-Comunidad Andina (ACE N° 59)	ACE N° 59: 16 de diciembre de 2003/marzo de 2005	Establecimiento gradual de una zona de libre comercio en un período de transición máximo de 15 años
MERCOSUR-Perú (ACE N° 58)	25 de agosto de 2003/ noviembre de 2005	Establecimiento de una zona de libre comercio en un período de transición máximo de 15 años
MERCOSUR-Cuba	21 de julio de 2006/ no vigente	Cobertura limitada (2.700 partidas arancelarias). Establecimiento de una zona de libre comercio en un período máximo de 5 años para un universo limitado de productos
Acuerdos extrarregionales		
Acuerdo preferencial de comercio MERCOSUR-India	25 de enero de 2004/no vigente porque todavía requiere aprobación parlamentaria	Cobertura limitada (unas 900 partidas arancelarias); concesiones aún por finalizar con márgenes de preferencias del 10 ó 20 por ciento, que alcanzan el 100 por ciento para un grupo limitado de productos
Acuerdos Marco		
MERCOSUR-Sudáfrica; MERCOSUR y Lesotho, Namibia, Swazilandia y Botswana (2003)	15 de diciembre de 2000/ n.a.	Se pretende establecer un acuerdo de preferencias fijas como primera etapa, con miras a crear las condiciones para la firma de un acuerdo de libre comercio en una etapa posterior; negociaciones en curso
MERCOSUR-Egipto	7 de julio de 2004/n.a.	Se pretende establecer un acuerdo de preferencias fijas en una primera etapa, como paso previo a un acuerdo de libre comercio
MERCOSUR-Marruecos	26 de noviembre de 2004/n.a.	Se pretende establecer un acuerdo de preferencias fijas en una primera etapa, como paso previo a un acuerdo de libre comercio
MERCOSUR-Israel	8 de diciembre de 2005/n.a.	Establecimiento de una zona de libre comercio; negociaciones en curso
MERCOSUR-Pakistán	21 de julio de 2006/n.a.	Se pretende establecer un acuerdo de preferencias fijas en una

Acuerdo	Fecha de la firma/ entrada en vigor	Observaciones
primera etapa, como paso previo a un acuerdo de libre comercio		

n.a.: No aplicable.

Fuente: Secretaría de Política y Gestión Comercial de Argentina²⁶.

Otros acuerdos preferenciales

El MERCOSUR ha empezado a negociar acuerdos de libre comercio con países no pertenecientes a la región, y ha firmado un acuerdo comercial con la India y acuerdos marco con los miembros de la Unión Aduanera del África Meridional (Sudáfrica, Lesotho, Namibia, Swazilandia y Botswana), con Egipto y con Marruecos.

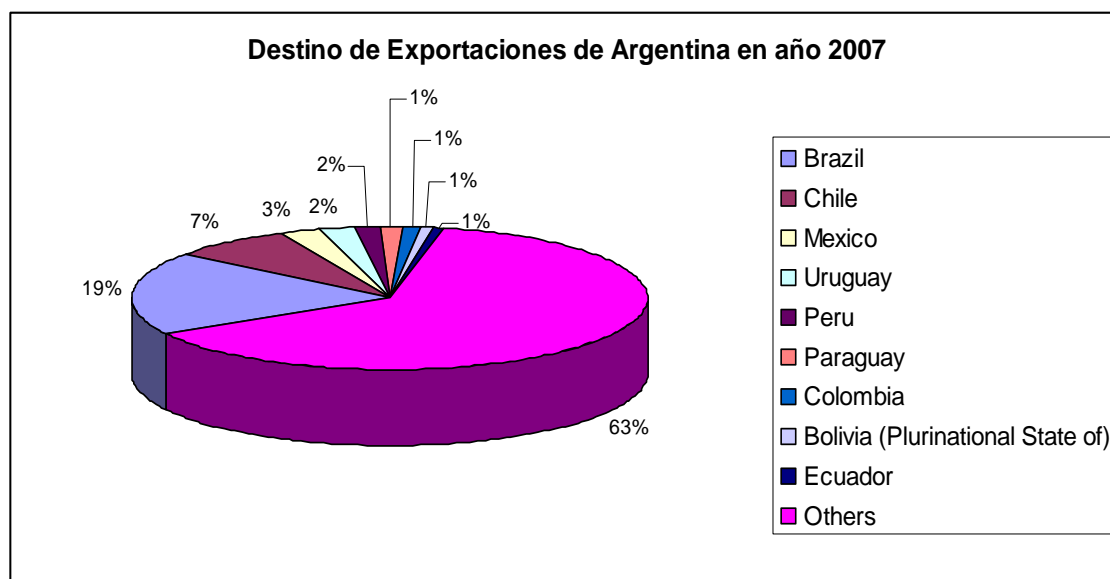
Además, el MERCOSUR y la Unión Europea negocian actualmente un acuerdo de asociación interregional para el establecimiento de una asociación política y económica, que se basa en el Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la UE y el MERCOSUR firmado en diciembre de 1995. En mayo de 2006, con motivo de la Cuarta Cumbre entre la Unión Europea, América Latina y el Caribe, representantes de ambas regiones reafirmaron la necesidad de concluir un Acuerdo de Asociación Interregional balanceado y comprensivo.

La Argentina se beneficia del sistema general de preferencias de las economías de Australia, Bielorrusia, Bulgaria, Canadá, Estados Unidos, Japón, Liechtenstein, Nueva Zelanda, Rusia, Suiza y Unión Europea. En 2005, el porcentaje de productos exportados por la Argentina hacia los Estado Unidos utilizando efectivamente el sistema fue del 13,3 por ciento del total de las exportaciones argentinas hacia los Estados Unidos; los principales productos exportados en 2005 fueron cueros y pieles, alcohol etílico, partes y accesorios de vehículos, artículos de confitería, preparaciones de carne bovina, quesos, alambres de aluminio y prendas de vestir de cuero. En 2004 (el último año disponible), el porcentaje de productos exportados por la Argentina hacia la Unión Europea utilizando efectivamente el sistema fue del 28,8 por ciento de las exportaciones argentinas hacia la Unión Europea.

²⁶ Página Web: www.comercio.gov.ar

La Argentina participa en el Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo (SGPC), habiendo otorgado en la primera ronda de negociaciones concesiones arancelarias a algunos productos tanto agrícolas como industriales. En junio de 2004, se lanzó la tercera ronda de negociaciones en Brasil. El Congreso argentino aprobó en 2006 el Protocolo para la Adhesión del MERCOSUR al SGPC, por medio del cual las preferencias otorgadas por los socios del bloque son conferidas también por la Argentina, transformando al MERCOSUR en un participante del SGPC.

A continuación se plantea un gráfico que muestra la importancia relativa de los distintos destinos de las exportaciones argentinas para el año 2007.

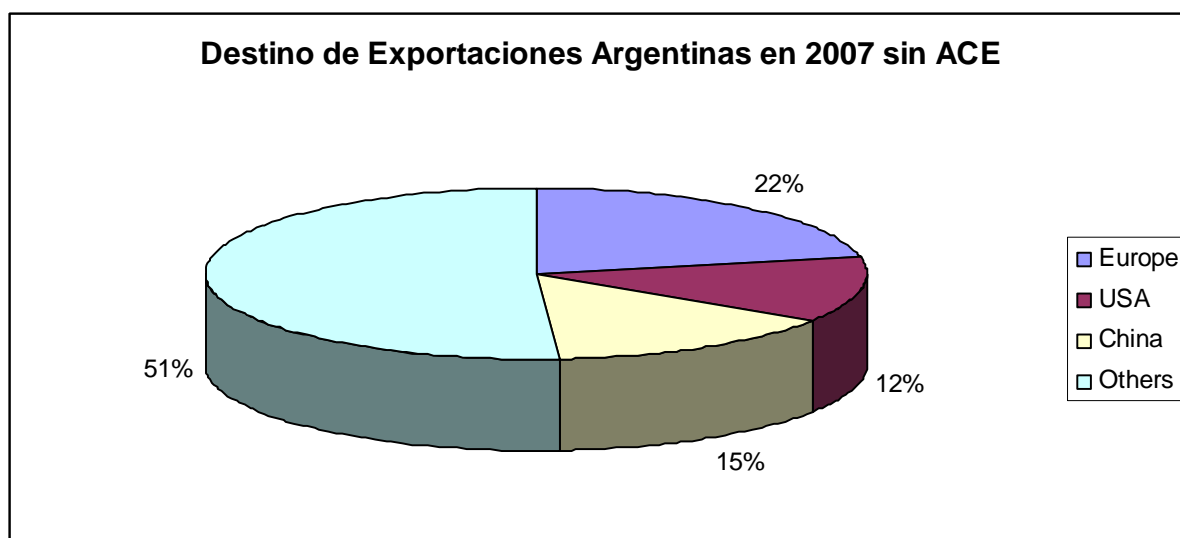


Fuente: UN COMTRADE Base de Datos Estadísticos de Naciones Unidas para el Comercio²⁷

Como se puede observar los países signatarios de acuerdos comerciales contenidos en el marco del MERCOSUR representan en su conjunto un 37% de las exportaciones totales de Argentina. A su vez, Brasil solo, es destino del 19% de dicho volumen. De lo mencionado, se deduce que un 63% del volumen exportado va a otros destinos.

El gráfico que se muestra a continuación nos muestra a dónde son dirigidas dichas exportaciones.

²⁷ Página Web: <http://comtrade.un.org>



Fuente: UN COMTRADE Base de Datos Estadísticos de Naciones Unidas para el Comercio

En éste segundo gráfico se puede apreciar que el 49% de las operaciones no contenidas en ningún ACE tienen como destino Europa, Estados Unidos y China. El porcentaje restante está equitativamente distribuido en los restantes países. Ninguno de estos tres países se ha conseguido avances para el logro de algún acuerdo comercial. Los que están planteados, son con países que actualmente representan menos del 1% del volumen exportado.

Negociaciones con la Unión Europea

En el año 2000, el MERCOSUR y la Unión Europea iniciaron negociaciones para establecer un Acuerdo de Asociación Interregional, que incluye capítulos de diálogo político, cooperación y liberalización comercial. A lo largo de las rondas de negociaciones y reuniones técnicas ambos bloques han trabajado con el objetivo de alcanzar un acuerdo ambicioso. Hasta el momento, no han concluido los trabajos al no verificarse ofertas equivalentes en las distintas áreas.

Negociaciones Extra-Regionales

Argentina, dentro del marco de MERCOSUR ha participado de negociaciones comerciales con países africanos, árabes y asiáticos sin poder concretar acuerdo alguno. Así mismo, estos países con los que intenta establecer lazos comerciales representan cada uno menos del uno por ciento de las operaciones con el exterior. El acuerdo que puede resultar provechoso para Argentina y el MERCOSUR es el que se negocia con la

India. En 2003 se iniciaron las negociaciones de un Acuerdo de Preferencias con la India, las que concluyeron en diciembre de 2004, transformándose en el primer acuerdo que el MERCOSUR firma con un país no americano. El acuerdo consta de las listas de productos que se benefician del Acuerdo, así como los anexos correspondientes a Reglas de Origen, Salvaguardias y Solución de Controversias. Este acuerdo está actualmente en los Congresos respectivos sin ser ratificado. El propio Acuerdo prevé una segunda instancia de negociaciones, tendiente al establecimiento de una zona de libre comercio.

3.5.2 Relaciones Comerciales Internacionales de Chile

Organización Mundial del Comercio (OMC)

Participación general

Chile es miembro original de la OMC desde el 1° de enero de 1995. Los Acuerdos de Marrakech se incorporaron a la legislación nacional en virtud del Decreto Supremo N° 16 del Ministerio de Relaciones Exteriores, de 5 de enero de 1995. Otorga el trato NMF a todos sus interlocutores comerciales. Tiene un rol muy activo en la Institución, su participación es permanente en rondas de negociación como en procedimientos de solución de diferencias.

En la Conferencia Ministerial de Doha en 2001, Chile hizo un llamamiento a la Organización para alcanzar el acuerdo necesario que permitiera aprobar el inicio de un programa amplio de negociaciones. Así mismo, reiteró la importancia de cuestiones tales como la agricultura, subvenciones y normas relativas a los derechos antidumping en una nueva ronda de negociaciones. Es promotor de la necesidad de adoptar medidas ambientales en el marco de reglas multilaterales, en su condición de presidente del grupo de trabajo sobre el medio ambiente.

En el período comprendido entre enero de 1998 y febrero de 2003, Chile participó en 31 actividades de cooperación técnica de la OMC. Los proyectos y seminarios abarcaron un amplio conjunto de cuestiones relacionadas con la OMC, tales como el procedimiento de solución de diferencias, la política de competencia, la

formación para las negociaciones multilaterales y la organización de cursos generales de formación para funcionarios públicos.

Acuerdos de comercio preferencial en vigor

La importancia de los acuerdos de comercio preferencial para el comercio de Chile se incrementa año a año, a la fecha ha suscrito 20 Acuerdos Comerciales con 56 países. Chile tiene tratados de libre comercio en vigor con Panamá, Japón, China, Estados Unidos, Canadá, México, Corea, Centro América, Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), Australia y Perú. Además, ha suscrito acuerdos de asociación económica con la Unión Europea y el denominado P4 (Nueva Zelanda, Singapur, Brunei, Darussalam y Chile). Por otro lado tiene acuerdos de complementación con Argentina, Bolivia, Colombia, Cuba, el Ecuador, el MERCOSUR y Venezuela.

CUADRO RESÚMEN DE LOS ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO FIRMADOS POR CHILE			
PAÍS O GRUPO DE PAÍSES	TIPO DE ACUERDO	FECHA FIRMA	ENTRADA EN VIGENCIA
P-4 (1)	ACUERDO DE ASOCIACION ECONOMICA	18 DE JULIO DE 2005	08 DE NOVIEMBRE DE 2006
UNION EUROPEA (2)	ACUERDO DE ASOCIACION ECONOMICA	18 DE NOVIEMBRE DE 2002	01 DE FEBRERO DE 2003
CANADA	TRATADO DE LIBRE COMERCIO	05 DE DICIEMBRE DE 1996	05 DE JULIO DE 1997
COREA	TRATADO DE LIBRE COMERCIO	15 DE FEBRERO DE 2003	01 DE ABRIL DE 2004
CHINA	TRATADO DE LIBRE COMERCIO	18 DE NOVIEMBRE DE 2005	01 DE OCTUBRE DE 2006
COSTA RICA (TLC CHILE-CENTROAMERICA)	TRATADO DE LIBRE COMERCIO	18 DE OCTUBRE DE 1999	14 DE FEBRERO DE 2002 (PROTOCOLO BILATERAL)
EL SALVADOR (TLC CHILE-CENTROAMERICA)	TRATADO DE LIBRE COMERCIO	18 DE OCTUBRE DE 1999	03 DE JUNIO DE 2002 (PROTOCOLO BILATERAL)
GUATEMALA (TLC CHILE-CENTROAMERICA)	TRATADO DE LIBRE COMERCIO	18 DE OCTUBRE DE 1999	ESTA EN TRAMITACION PARLAMENTARIA
HONDURAS (TLC CHILE-CENTROAMERICA)	TRATADO DE LIBRE COMERCIO	18 DE OCTUBRE DE 1999	28 DE AGOSTO DE 2008
NICARAGUA (TLC CHILE-CENTROAMERICA)	TRATADO DE LIBRE COMERCIO	18 DE OCTUBRE DE 1999	PROTOCOLO BILATERAL EN NEGOCIACION
ESTADOS UNIDOS	TRATADO DE LIBRE COMERCIO	06 DE JUNIO DE 2003	01 DE ENERO DE 2004
MÉXICO	TRATADO DE LIBRE COMERCIO	17 DE ABRIL DE 1998	01 DE AGOSTO DE 1999
EFTA (3)	TRATADO DE LIBRE COMERCIO	26 DE JUNIO DE 2003	01 DE DICIEMBRE DE 2004
PANAMA	TRATADO DE LIBRE COMERCIO	27 DE JUNIO DE 2006	07 DE MARZO 2008
COLOMBIA	TRATADO DE LIBRE COMERCIO	27 DE NOVIEMBRE DE 2006	08 DE MAYO 2009
PERU	TRATADO DE LIBRE COMERCIO	22 DE AGOSTO DE 2006	01 DE MARZO 2009
ECUADOR	ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA Nº 32	20 DE DICIEMBRE DE 1994	01 DE ENERO 1995

MERCOSUR (4)	ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA N° 35	25 DE JUNIO DE 1996	01 DE OCTUBRE 1996
BOLIVIA	ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA N° 22	06 DE ABRIL DE 1993	07 DE JULIO DE 1993
VENEZUELA	ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA N° 23	02 DE ABRIL DE 1993	01 DE JULIO DE 1993
INDIA	ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL	8 DE MARZO DE 2006	17 DE AGOSTO 2007
CUBA	ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL	20 DE DICIEMBRE DE 1999	28 DE AGOSTO DE 2008
JAPON	ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONOMICA	27 DE MARZO 2007	3 DE SEPTIEMBRE 2007
AUSTRALIA	TRATADO DE LIBRE COMERCIO	30 DE JULIO 2008	06 DE MARZO DE 2009
MALASIA	TRATADO DE LIBRE COMERCIO		EN PROCESO DE NEGOCIACION
TAILANDIA	TRATADO DE LIBRE COMERCIO		GEC TERMINADO
TURQUIA	TRATADO DE LIBRE COMERCIO		FIN DE NEGOCIACIONES
VIETNAM	TRATADO DE LIBRE COMERCIO		COMIENZO DE NEGOCIACIONES

(1) PACÍFICO-4, INTEGRADO POR CHILE, NUEVA ZELANDA, SINGAPUR Y BRUNEI DARUSSALAM.

(2) LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA UNIÓN EUROPEA SON: ALEMANIA, AUSTRIA, BÉLGICA, DINAMARCA, ESPAÑA, FINLANDIA, FRANCIA, GRECIA, ITALIA, IRLANDA, LUXEMBURGO, PAÍSES BAJOS, PORTUGAL, REINO UNIDO Y SUECIA Y DESDE EL 1º DE MAYO DE 2004, LOS 10 NUEVOS PAÍSES MIEMBROS SON: CHIPRE, ESLOVAQUIA, ESLOVENIA, ESTONIA, HUNGRÍA, LETONIA, LITUANIA, MALTA, POLONIA, REPUBLICA CHECA, RUMANIA Y BULGARIA.

(3) LA ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO (EFTA) ESTÁ INTEGRADA POR: ISLANDIA, LIECHTENSTEIN, NORUEGA Y SUIZA.

(4) EL MERCADO COMÚN DEL SUR ESTÁ INTEGRADO POR ARGENTINA, BRASIL, PARAGUAY Y URUGUAY. CHILE PARTICIPA COMO PAÍS ASOCIADO.

Fuente: Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales www.direcon.cl



Fuente: UN COMTRADE Base de Datos Estadísticos de Naciones Unidas para el Comercio²⁸

²⁸ Página Web: <http://comtrade.un.org>

Acuerdo de comercio preferencial con la Unión Europea

La UE como bloque ha sido el principal socio comercial chileno desde la entrada en vigencia del Acuerdo, así como la primera fuente de inversiones extranjeras directas y el principal origen receptor de cooperación internacional.

Se ha experimentado un importante aumento en el intercambio comercial en los últimos años de vigencia del Acuerdo de Asociación de Chile con los países de la Unión Europea. Estos flujos comerciales han permitido mantener una participación relativamente estable en torno al 21% del comercio global de Chile con el mundo. Siguiendo estas tendencias, durante el año 2008, el intercambio comercial con la UE ascendió a U\$S 24.438,6 millones, con un crecimiento de 9,3%, respecto del año anterior.

En el ámbito de las exportaciones a la UE, se ha constatado un positivo dinamismo en la evolución del volumen de los envíos chilenos. Entre los años 1997 y 2007, se ha observado un crecimiento acumulativo en las exportaciones de 86%, ratificando la importancia de dicho bloque comercial. Dichas tendencias se refuerzan con posterioridad a la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación con la UE llevado a cabo a inicios del año 2003. En efecto, durante el período 2003-2007, se constata un crecimiento promedio anual de 7,8%, superior al incremento promedio de las exportaciones globales en dicho período (7,3%) y mayor al aumento en los volúmenes exportados a la UE en el período previo 1998 y 2002 que ascendió a 6,0%.

Por su parte, durante el año 2008, se constatan exportaciones por U\$S 17.234 millones, con un crecimiento de 5,4%, respecto del año 2007. Dentro de éstas, destacan las exportaciones hacia la UE (15), sus quince países fundadores. En efecto, estos representaron un 23,5% de las exportaciones totales, entre cuyos principales destinos destacan Holanda, Italia, Francia, España y Alemania. Además, se observa un interesante incremento en las exportaciones hacia los nuevos países miembros, aunque todavía de carácter incipiente. No obstante este panorama alentador, se esperan una reducción en el crecimiento de las exportaciones, debido al panorama recesivo de la economía mundial.

Respecto de la composición de las exportaciones, destacan las exportaciones de cobre en los últimos años. En efecto, durante el año 2008, los envíos del mineral totalizaron U\$S 10.130, con una participación de 27,8% del total mundial exportado de cobre. A su vez, del total de las exportaciones, los envíos de cobre representaron un 58,8% en ese período.

En efecto, según las últimas cifras obtenidas, entre enero y noviembre del año 2008, Chile exportó 2.270 productos a dicho bloque comercial. No obstante el mayor número de productos enviados, persiste la concentración en el sector cobre. En efecto, 25 productos relacionados representaron el 83% del total.

Desde la entrada en vigor del Acuerdo, en materia de liberalización arancelaria, 7.299 productos gozan de plena desgravación, alcanzando el 92,4% de los ítems arancelarios negociados con la Unión Europea, en un calendario de desgravación que contempla un plazo de hasta 10 años. Así, el 97,6% del total exportado ingresó libre de arancel. El crecimiento de las exportaciones fue incentivado, entre otros factores, por productos que vieron mejorada su posición competitiva en la Unión Europea, debido al desmantelamiento arancelario.

Respecto de los contingentes arancelarios (cuotas), la Unión Europea otorgó a Chile cuotas para productos clasificados en cinco categorías, considerados de alta sensibilidad interna por parte del socio comercial. Del total de estos contingentes, durante el año 2007, sólo ocho bienes ocuparon la totalidad de las cuotas asignadas (carne bovina, carne de cerdo, carne ovina, carne de aves, ajos, uvas, merluza y salmón ahumado).

Durante el año 2008, las importaciones totales provenientes de la UE alcanzaron U\$S 7.204 con un crecimiento de 20% respecto del año 2007, provenientes mayoritariamente de los ocho países principales de la UE(15). Dentro de este grupo de países, destaca el dinamismo de Austria, Suecia y Dinamarca.

La desgravación arancelaria de las importaciones desde la UE, estableció que desde la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación, 7.513 productos gozasen de plena desgravación arancelaria dentro de los ítems arancelarios negociados por la Unión

Europea. A su vez, los contingentes arancelarios o cuotas otorgadas por Chile a la UE, se concentraron en cinco productos a los cuales se fijó una cuota espejo. Ellos fueron queso, aceite de oliva, merluza, salmón ahumado y atún en conserva.

Entre los años 1974 y 2007, los flujos de inversión extranjera directa proveniente de la Unión Europea totalizó U\$S 27.967 millones. Dicha cifra representó el 43% de la inversión extranjera total recibida por el país, en el periodo. Cabe señalar, que la IED proveniente desde la Unión Europea se ha ejecutado mayoritariamente a partir del año 1996, con un 88% materializado a partir de ese año. Durante el año 2007, las inversiones recibidas por dicho concepto desde la UE ascendieron a U\$S 246 millones.

Finalmente, en relación a la inversión de Chile en la UE, de acuerdo a estimaciones del Departamento de inversiones del exterior de DIRECON, los capitales invertidos en el período 1990 al 1° semestre del 2008 totalizaron U\$S 593 millones, concentrado mayormente en España y Bélgica con el 85% de las inversiones chilenas, especialmente en el sector servicios.

Acuerdo de comercio preferencial con China

Al cumplirse un año de la aplicación de la primera etapa (la desgravación comercial), las exportaciones hacia China se duplicaron, mientras que las importaciones crecieron en un 40%. Durante el primer semestre del 2008, las exportaciones a China se desaceleraron y las importaciones han mantenido su crecimiento.

La evolución en las relaciones comerciales entre Chile y China evidencia un fuerte dinamismo que, en parte, se puede atribuir al TLC. Además, de la minería, existen muy favorables perspectivas para la agricultura, productos agrícolas transformados y pesca, así como para la implementación del acuerdo de servicios, incluida la circulación de las personas.

El ritmo de crecimiento de las exportaciones a China aumentó fuertemente luego del TLC. En efecto, durante el periodo enero de 2007 a junio de 2008 las exportaciones presentaron una tasa de crecimiento de 110,5% al ser comparado con el periodo

comprendido entre los meses julio de 2005 a diciembre de 2006. Por su parte, el intercambio comercial entre ambos países aumento un 54,2% en igual periodo.

La composición de los envíos de Chile sigue estando muy concentrada en cobre y es probable que ello se mantenga en los próximos años, dada la necesidad de esta materia prima por parte de China. Sin embargo, existe un incremento de productos y empresas exportadoras que debería potenciarse aún más en el futuro, de manera de generar una mayor diversificación de nuestra oferta exportadora.

Gracias a la rebaja de aranceles, ha ampliado la oferta exportadora a China, situación que se ve reflejada tanto en el aumento del número de productos exportados (de 291 productos enviados el año 2005 - antes de la entrada en vigencia del TLC- se pasó a 494 productos el año 2007), como en el número de empresas exportadoras (pasando de 429 empresas a 549 empresas, en igual período). Muchas de las empresas que están exportando a China no lo habían hecho antes a ese destino.

De esta manera, el TLC entre Chile y China se ha transformado en un instrumento vital para mejorar las condiciones de acceso de nuevos productos (en particular, agrícolas y agroindustriales), situación que irá paulatinamente mejorando hasta alcanzar el 100% de las desgravaciones negociadas en el TLC, previsto para el año 2016.

Al cumplirse el primer aniversario del TLC, China se transformó en el segundo socio exportador. Al cumplirse el segundo año del Tratado, China representa además, el mayor aporte al saldo positivo de la Balanza Comercial.

Chile es ahora un socio comercial más relevante, aumentando su participación en el destino del comercio chino (los datos preliminares apuntan a que Chile habría pasado del lugar 42 en 2006 al 38 el primer semestre 2008). Dentro de Chile, esto se observa en el rubro de transporte y en otros como, telefonía, computación y aparatos de audio.

El TLC pasó recientemente (17 y 18 de septiembre) el examen de transparencia de la OMC. Además, se lo presenta como ejemplo para la negociación de otros países que desean firmar un TLC con el gigante asiático. Esto porque en definitiva ha sido un

Acuerdo muy positivo para la economía chilena. También porque abre una serie de posibilidades de crecimiento y diversificación, las que facilitarían la generación de empleo por un lado y posibilitarían una mayor satisfacción de necesidades, por otro.

Acuerdo de comercio preferencial con los Estados Unidos

Desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos, el comercio bilateral se ha expandido un 155%. Durante el 2007, los envíos totalizaron U\$S 8.745 millones, con un crecimiento de un 135,9% en relación al año previo de la entrada en vigencia al TLC, presentando una tasa de crecimiento promedio anual entre el 2004 y 2007 de un 21,8%. Los tres primeros trimestres de 2008 las exportaciones presentaron un menor crecimiento, contrayéndose a un ritmo anual de 3,3%, tras enviarse en el periodo un total de U\$S 6.489 millones. Cabe señalar que, la disminución de envíos hacia Estados Unidos guarda directa relación con la crisis financiera, que ha impactado el nivel de actividad de la economía norteamericana, lo que ha traído consigo una menor demanda, principalmente de materias primas.

Las importaciones provenientes desde Estados Unidos crecieron los cuatro primeros años de vigencia del TLC un 183%. En cuanto a la participación en el total importado, este origen es el primer abastecedor individual de las compras realizadas por Chile desde el mundo. El incremento de las importaciones provenientes desde EE.UU. se encuentra en concordancia con la expansión presentada por las importaciones totales durante los cuatro primeros años de vigencia del TLC (143,1%), y es consecuencia, no sólo del Tratado llevado a cabo entre ambos socios comercial, sino que también de otros factores como la valorización del peso y el incremento del precio de los productos observados en el periodo.

La estructura exportadora de Chile hacia los Estados Unidos se encuentra concentrada principalmente en productos de origen industrial, en efecto, el mercado norteamericano es el primer destino individual de las exportaciones chilenas de este tipo de bien. Destacándose así la importancia que este mercado tiene para las exportaciones chilenas de mayor valor agregado y para las pequeñas y medianas empresas exportadoras que alcanzaron una participación de 48,9% dentro del total de empresas que registraron envíos a Estados Unidos, durante el año 2007.

En cuanto al acceso a mercados, se tiene que al año 2007 un 97,7% del total de productos negociados con Estados Unidos, correspondiente a la canasta exportadora chilena, se encuentra con plena desgravación arancelaria, con ello un 96,9% del monto total exportado por Chile a dicho mercado en 2007 ingresó libre de arancel. Además, Chile recibió cuotas para una canasta de productos que incluye entre otros las carnes bovinas, carnes de pollo, carnes de pavo, quesos, leche en polvo, otros lácteos, mantquilla, leche condensada, paltas, azúcar, tabaco, utensilios chinos de hotel y neumáticos. Cabe destacar que durante las negociaciones no se exceptuaron productos de la desgravación arancelaria y todos los productos gozarán de arancel cero al final del período de transición.

En tanto, al 2007 Chile ha otorgado a Estados Unidos preferencias arancelarias de un 100% para un total de 7.705 productos, lo que equivale a un 95% del total de productos negociados. Con ello, el 96,2% del monto total importado desde dicho socio comercial en 2007 ingresó al mercado chileno libre de arancel. Asimismo, Chile otorgó cuotas para una canasta de productos que incluye las carnes bovinas y las carnes de aves. Mercancías que dentro del contingente ingresan al mercado estadounidense libres de arancel.

En materia de inversiones, Estados Unidos concentró un 25,3% del total de capitales recibidos por Chile entre 1974 y 2007. Los mayores montos invertidos en el periodo correspondieron principalmente a proyectos realizados en el sector minero (33,4%), electricidad, gas y agua (14,5%), comunicaciones (10,4%) y servicios financieros (9,1%).

Acuerdo de comercio preferencial con Japón

Las relaciones comerciales entre Chile y Japón reflejan un creciente dinamismo, el que ha sido fortalecido por el Acuerdo. Las importaciones chilenas de productos nipones durante el primer año, totalizaron U\$S 2.222,5 millones, mostrando una tasa de crecimiento de 72%, respecto de igual período anterior, duplicando el ritmo de crecimiento de las compras totales desde el mundo. En tanto, las exportaciones totalizaron U\$S 7.669 millones, cifra 8,9% superior a las ventas realizadas a este socio

comercial durante el período anterior. Esta tasa de crecimiento es marginalmente inferior a la de las exportaciones chilenas totales al mundo de 9,3%, de las cuáles Japón representó un 11%. Lo anterior, permite tener una balanza comercial superavitaria con Japón que supera los U\$S 5.000 millones.

El sector económico más importante en las exportaciones chilenas a Japón es la Minería, la que concentra el 77% de los envíos totales a este destino, lo que era de esperar debido a la importancia relativa del cobre en la canasta exportadora (64% del total). Este sector mostró una expansión de 13% durante éste primer año, manteniendo la tendencia alcista que observa desde 2002.

Japón es el 4º socio comercial de Chile y el superávit que Chile mantiene con ese país explica el 18,5% del total del superávit comercial.

El crecimiento comercial entre Chile y Japón ha sido incentivado por las rebajas arancelarias otorgadas entre ambos países. Asimismo, el Acuerdo llevado a cabo con Japón ha facilitado la incorporación de nuevos productos hacia dicho destino. Durante el periodo comprendido entre julio de 2007 y junio de 2008, Chile exportó a Japón un total de 697 productos, experimentando un crecimiento de 11,2% en relación a lo registrado entre julio de 2006 y junio del 2007.

Acuerdo con el MERCOSUR

Las importaciones chilenas de productos del MERCOSUR totalizaron US \$ 9.188,1 millones en el 2007, valor equivalente a cerca del 21% de las compras que Chile hizo desde el mundo. Esta cifra mostró una leve expansión respecto del año anterior no alcanzando el 1% de crecimiento. En tanto, las exportaciones al bloque sudamericano durante el año 2007 alcanzaron US \$ 4.421,3 millones, representando cerca del 7% de los envíos totales al mundo y mostrando un dinamismo de 17,9% respecto de 2006. Cabe destacar que más del 96% de los envíos al MERCOSUR tuvieron como destino los mercados brasileño y argentino. De hecho, más del 76% de dichas exportaciones fueron enviadas a Brasil. Cabe señalar que, durante el año 2007, el 98,5% del monto exportado por Chile a MERCOSUR correspondió a mercancías libres de arancel.

El sector económico más importante en las exportaciones chilenas a MERCOSUR es la Minería, concentrando sobre el 56% de los envíos totales a este bloque en el año 2007 y 59% en el primer semestre de este año. Este resultado es consecuencia del peso relativo de la minería del cobre en la canasta exportadora chilena hacia este destino, que supera el 50% del total.

Respecto a la balanza comercial bilateral, tradicionalmente se ha observado un déficit comercial con el bloque, el cual persiste si se consideran tanto las exportaciones sin cobre como las importaciones sin gas y petróleo. En el caso de Brasil, más del 60% de los envíos corresponden a cobre, y un porcentaje superior al 30% de las compras constituyen petróleo.

En tanto, más del 10% de los envíos a Argentina son cobre, y entre un 15% y 20% de las compras desde este país son gas y petróleo. Como se observa, ambos países son proveedores de dos importantes combustibles que han hecho que típicamente Chile tenga una balanza comercial negativa o deficitaria con ellos.

La inversión extranjera directa (IED) proveniente desde el MERCOSUR entre los años 1974 y 2007, alcanzó a un total de US \$ 992 millones, cifra que representó el 1,5% de la inversión extranjera total recibida por Chile en dicho periodo. Cabe destacar que la IED proveniente de los países miembros del MERCOSUR se materializó mayoritariamente a partir de la entrada en vigor del Acuerdo de Complementación Económica (ACE-35). En efecto, del total invertido por dicho bloque comercial en Chile desde 1974, se tiene que el 56,2% se materializó entre los años 1996 – 2007.

Por su parte, los capitales chilenos invertidos en los países miembros del MERCOSUR entre 1990 y el primer semestre de 2008 alcanzaron los US \$ 23.370,1 millones, cifra que representa el 51,5% de la inversión total materializada por Chile en el exterior durante el periodo. Los principales países receptores de la inversión Chilena dentro del MERCOSUR son Argentina y Brasil. Destinos que en su conjunto, concentraron el 97,4% de la inversión Chilena materializada en dicho bloque comercial.

En consecuencia, se observa que el flujo inversionista desde Chile hacia el MERCOSUR es mucho más importante que en sentido contrario.

CAPITULO IV

RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES

4.1. Entorno Institucional

La Cámara de Comercio Internacional (CCI o ITC, 2002) y la autora Astrid Broekaart (2007)²⁹ en su trabajo expuesto en la conferencia de Organizaciones de Promoción del Comercio³⁰, identifican una serie de factores que consideran relevantes que tenga una organización de promoción comercial. Según la autora, siempre se ve a éstas organizaciones como el actor central de apoyo a los exportadores pero las necesidades de la actividad son muy complejas, por lo que es necesaria una red de apoyo que involucre:

- Cámaras de comercio,
- Asociaciones de exportadores,
- Bancos,
- Consultoras privadas,
- Instituciones de financiamiento a exportadores,
- Institutos de investigación,
- Agencias para pequeñas y medianas empresas,
- Certificadores de estándares y de calidad.

Hacen referencia a la importancia de proporcionar una ayuda integral al exportador mediante la asociación con las entidades mencionadas de manera que trabajen conjuntamente, pero se remarca que no es recomendable que la organización de promoción incorpore estas otras tareas, ya que no es eficiente en ello y debe focalizarse principalmente en sus cuatro funciones específicas:

- La identificación y desarrollo de mercados,
- Servicios de información comercial,
- Servicios de apoyo especializados,

²⁹ BROEKAART ASTRID, "Trade Promotion Organizations; Factors of Influence on Their Engagement in Policy Activities", Erasmus University Rotterdam, 2007

³⁰ Página Web: www.tpo-net.com

- Actividades de promoción en el exterior.

Estas organizaciones son una parte fundamental de la red de apoyo a los exportadores, existen para crear y mantener ventajas competitivas para exportadores nacionales. Tienen la responsabilidad de proveer servicios de asistencia comercial sobre todo a aquellos exportadores que no tienen experiencia y conocimientos del mercado mundial. Pueden ser públicas, privadas o mixtas en cuanto a su tipo de organización. Se recomienda una participación limitada del gobierno para contar con apoyo político y financiero, pero manteniendo cierta independencia.

Giovanucci (2000)³¹ en su trabajo sobre la eficiencia de las organizaciones de promoción comercial, concluye que éstas deben actuar autárquicamente de agencias y consultoras financiadas por el gobierno nacional, situación que se manifiesta principalmente en países menos desarrollados. El autor identifica cuatro condiciones cruciales para el buen desempeño:

- Apoyo de la comunidad empresarial, con el contacto permanente con exportadores, ésta podrá ayudarlos y flexibilizarse ante los constantes cambios que presenta el entorno;
- Independencia financiera;
- Personal calificado;
- Semi independencia del Estado.

La Fundación Exportar al igual que las agencias provinciales y demás organizaciones de promoción de exportaciones en Argentina, se focalizan debidamente en las tareas que les competen. Es recomendable que comiencen a trabajar conjuntamente con las entidades oficiales nombradas como así mismo una red interdisciplinaria de apoyo como la descrita por la CCI, del mismo modo que lo está haciendo la agencia PRO-CHILE, para poder ofrecer un servicio global de la operatoria, principalmente en lo que respecta a acceso a financiamiento, y que se simplifique la repetitiva burocracia que implica hacer gestiones ante cada ente interviniente.

³¹ GIOVANNUCCI DANIELE. “National Trade Promotion Organizations: their Role and Functions”, Banco Mundial, 2000.

4.1.1 Cuadro Resumen

	ARGENTINA	CHILE
ENTORNO INSTITUCIONAL		
Dependencia	Gubernamentales y No Gubernamentales	Gubernamentales
Organizaciones de Promoción de Exportaciones	Ofrecen los Servicios Que le Competen	Ofrecen los Servicios Que le Competen
Observaciones	Requiere Trabajo Conjunto Con Entidades Que Complementan la Actividad	Trabaja Conjuntamente Con Entidades Que Complementan la Actividad

4.2 Política Comercial

Chile ha sido uno de los países latinoamericanos que han impulsado durante los años noventa una de las más activas políticas de acuerdos comerciales bilaterales, con fundamentos tanto de política exterior como económicos. Dentro de un modelo comercial enfocado a la apertura total, sus objetivos principales son la generación de acuerdos comerciales internacionales y la promoción del cambio tecnológico. A diferencia de Argentina que plantea una serie de objetivos, sin hacer hincapié en ningún aspecto puntual, es claro que su principal prioridad es el MERCOSUR.

Siguiendo el orden del trabajo, los procedimientos para realizar operaciones ante la aduana son prácticamente iguales en ambos casos, salvo diferencias de plazos, que no adquieren mayor relevancia. Un aspecto distintivo es que Chile cuenta con un documento único con el que se hacen todas las gestiones ante la aduana. Esta declaración contiene los datos de la factura comercial y el documento de transporte, reduciendo el tiempo de la gestión. Así mismo, de acuerdo a los costos estimados publicados por ambas autoridades portuarias, en éste caso los costos portuarios generales en Chile duplican los de Argentina.

La actual tasa arancelaria de Chile del 6 por ciento es baja comparada con la mayoría de los países y, más importante, se aplica igualmente a todas las importaciones exceptuando cuatro productos agrícolas. En esta materia los legisladores chilenos aprobaron una ley que rebajará la tarifa progresivamente en un punto cada año hasta llegar a cero.

Hasta mediados de los 70, Chile seguía fielmente la estrategia de sustitución de importaciones propuesta por la CEPAL, desde entonces, la política comercial del país fue revertida totalmente. No solamente dismanteló el sistema de cuotas y otras barreras al comercio, sino que adoptó una política arancelaria uniforme. Ya en 1979 el arancel había bajado al 10 por ciento para todos los productos.

Al mismo tiempo que estaba consolidando su estrategia de libre comercio, también estaba estableciendo un sistema revolucionario de pensiones de cuentas de capitalización individual, la conexión entre ambas reformas es importante. En la mayor parte del mundo, la liberalización del comercio se presenta como una batalla entre capitalistas y trabajadores. En Chile, las inversiones de los fondos de pensión se canalizan a la promoción de la industria nacional. Por lo tanto hay un círculo virtuoso de liberalización de comercio que hasta ahora ha prosperado independientemente del partido político que esté en el poder. Durante 13 años, bajo tres gobiernos diferentes, el crecimiento económico ha tenido un promedio del 7 por ciento anual. Los puntos de la política comercial de Chile que se mencionaron no son por sí mismos claves de éxito. Para que un modelo de liberalización sea provechoso debe estar acompañado de una apropiada cultura y clima económico.

Se observa que las exportaciones de Chile han sido básicamente productos de cobre y productos de minería, en conjunto representan el 64% de las exportaciones en 2008. Luego le siguen los peces y crustáceos y las frutas, que conjuntamente representan el 9% del valor total. Los demás productos promedian por debajo del 1% sobre un total de U\$S 55.800 millones de dólares. De éste modo se observa como en un modelo de apertura comercial, las exportaciones se concentran entre los productos que tienen ventaja comparativa, importando los demás. La industria nacional es sumamente escasa, por lo que se puede observar la disímil distribución de riqueza en el país, así mismo, los productores importan nuevas tecnologías y acceden a créditos para poder crecer en un marco de competencia internacional.

Un aspecto a tener en cuenta, por que remite a la actualidad en Argentina, es que el gobierno chileno hasta 1990 mantuvo un elevado tipo de cambio real a modo de compensación de la pérdida de protección efectiva que experimentaban la industria y la agricultura (productores de bienes importables). Esto llevó a una continuada devaluación del peso y alta inflación hasta fines de la década de 1990, dentro de un

contexto de superávit fiscal. Estas consecuencias se presentan en Argentina incluso con los niveles arancelarios actuales.

Respecto a las barreras no arancelarias, Chile en 1974 eliminó las licencias de importación, en agosto de 1976 se limitaron las prohibiciones de importación a seis productos y se eliminaron los depósitos previos. Se puede apreciar que están debidamente publicados los productos prohibidos para importar como los que están sujetos a controles y el órgano certificante, atribuyéndole transparencia a éste tema tan delicado en el comercio internacional. En éste aspecto Argentina plantea cierta incertidumbre. Bajo el argumento de la protección de la industria nacional, ha emitido nuevas resoluciones condicionando las importaciones con licencias no automáticas de importación y nuevas gestiones ante la Secretaría de Industria y Comercio. Los rubros más afectados por éste tipo de barreras son los textiles, calzado, juguetes, mercadería de regalería en general, bienes de capital, electrodomésticos, electrónica y motos.

En ambos países, los productos ingresados al territorio aduanero están sujetos a la imposición de los tributos internos, bajo el principio de Trato Nacional. En el caso argentino resulta un aspecto no menor ya que, no sólo el nivel de impuestos es particularmente alto, sino que además debe abonar en concepto de anticipos y percepciones de futuras liquidaciones.

Respecto a las exportaciones, Argentina impone aranceles a todos los productos. A nivel general no es condicionante, pero en casos particulares como el sector agropecuario alcanza el 35%. La alícuota de derechos de exportación se compensa parcialmente en todos los casos con una tasa de reintegro que promedia el 6%, aunque son importantes las demoras para su cobro. Los ingresos fiscales generados por éste impuesto son el principal sustento del superávit fiscal, por lo cual no se esperan cambios.

Los regímenes de promoción de exportaciones ofrecen los mismos beneficios impositivos de restitución de los valores tributados internamente sobre productos a exportar, al igual que la importación temporaria de insumos que conformarán el producto que se exporta. Argentina en éste aspecto ofrece un reintegro adicional que promedia el 6%, como se mencionó anteriormente.

En lo que respecta al funcionamiento de las zonas francas, en Chile hay sólo dos zonas francas: la Zona Libre de Iquique (ZOFRI) en el extremo norte del país y la Zona Libre de Punta Arenas (PARENAZON) en el extremo sur. En cada una de ellas se encuentran modernas instalaciones de fabricación, embalaje y exportación. Por su parte, en Argentina, los movimientos que se observan son sólo de ingreso y egreso de mercaderías, las zonas francas que están adjudicadas y funcionando, son actualmente usadas como depósitos fiscales, sin realizar proceso productivo alguno. Esto se debe, no al régimen tributario diferencial, ni a los beneficios que puedan estar implicados. Pocos son los productores nacionales que importan insumos para productos a exportar en volumen significativo como para instalarse en el predio, con el costo que ello implica.

COSTOS: ZONA FRANCA LA PLATA – ARGENTINA

Julio 2009

ENTRADA:	A (en U\$S)	B (en U\$S)
Agencia Marítima (T.H.C.)	120,00	140,00
A.G.P. (U\$S 3.- x ton.) (*)	30,00	60,00
Tránsito	250,00	250,00
Transporte	270,00	270,00
Peaje (*)	30,00	30,00
Balanza / pesada	15,00	15,00
Desconsolidado	200,00	300,00
Manipuleo (U\$S 11.- x ton. o m ³)	300,00	600,00
Almacenaje mensual (U\$S 0.30 x ton o m ³ por día)	270,00	270,00
Seguro mensual (0.333% incendio)	100,00	200,00
Gastos	180,00	180,00
Devolución del contenedor	25,00	25,00
Libre deuda del contenedor	50,00	50,00
TOTAL GASTOS DE ENTRADA:	1.870,00	2.720,00
SALIDA:	A (en U\$S)	B (en U\$S)
Manipuleo de salida	330,00	660,00
Reexpedición	30,00	30,00
Transporte al depósito del cliente	230,00	230,00
TOTAL GASTOS DE SALIDA:	590,00	920,00
TOTAL GASTOS DE ENTRADA Y SALIDA:	2.280,00	3.460,00

El costo A corresponde a los contenedores de 20 pies y los B al de 40 pies.

Todos los gastos de entrada y salida de la Zona Franca La Plata, salvo los indicados con (*) llevan IVA al 21% (los importes detallados precedentemente son netos).

4.2.1 Cuadro Resumen

	ARGENTINA	CHILE
POLÍTICA COMERCIAL		
Objetivos	Objetivos Generales	Profundizar Inserción Internacional y Fomentar el Cambio Tecnológico
IMPORTACIONES		
Procedimiento y Documentación	Procedimiento Estándar ante Aduana Sistema Informático María (SIM)	Procedimiento Estándar ante Aduana Página Web de la Aduana
Tributos Aduaneros Arancel Promedio Tasa de Protección Efectiva Otros Gastos Impuestos Nacionales	12,76% superior al 30% Tasa Estadística (ver tabla pág. 50) IVA (21% - 10,5% según corresponda) Anticipo de IVA (10% - 5% correlativo) Ganancias (3% - 11% cons. personal) Ingresos Brutos (1,5%)	6% (único) 0% IVA (19%)
Barreras No Arancelarias En vigencia	Licencias No Automáticas	Ninguna
Regímenes Especiales	Bienes Usados, Líneas de Producción Usadas, Grandes Proyectos de Inversión	Ninguno
EXPORTACIONES		
Procedimiento y Documentación	Procedimiento Estándar ante Aduana Sistema Informático María (SIM)	"Documento Único de Salida" Página Web de la Aduana
Tributos Aduaneros Arancel Promedio	6,06%	0%
Concesiones Tributarias Reintegro Otros	0 - 6% (difícil gestión para su cobro) Devolución de Impuestos Internos Pagados Admisión Temporal	0% Devolución de Impuestos Internos Pagados Admisión Temporal
Regímenes Especiales	Plantas Llave en Mano	Ninguno
Régimen de Ingreso de Divisas	Por Canales Oficiales con Plazos (MULC) Mercado Único y Libre de Cambios	Libre Retorno y Liquidación Sólo Grandes Exportadores Deben Informar
Zonas Francas	9 Zonas Francas en Funcionamiento 6 Zonas Francas Adjudicadas 8 Zonas Francas en Licitación 1 Zona Franca en Reglamentación Las 9 Funcionan Como Depósitos Fiscales	2 Zonas Francas en Funcionamiento En la de Iquique hay mas de 1800 empresas 90% dedicada a la comercialización 10% producción No se obtuvieron datos de la de Punta Arenas

4.3 Sistema Cambiario:

Dentro de la bibliografía analizada encontramos que existían distintas opiniones con respecto a los sistemas cambiarios, sin embargo a modo contrario de lo que dicen algunos autores, el sistema cambiario a utilizar por un país debe estar acorde a su estructura, capacidad, situación económica y político-social del momento, sin dejar de lado un factor muy importante nombrado innumerables veces, el que se refiere a la confianza del instituto encargado de aplicar estas políticas, sea quien sea, situación que plantea cierta incertidumbre en el caso argentino.

Al momento de implementar una política cambiaria el país debe estar conciente de lo que está haciendo, pues influirán de manera considerable sus actos en el crecimiento del país, tasas de empleo/desempleo, inflación, ingreso de las personas, etc.

Si nos enfocamos en el crecimiento reflejado por Chile, los indicadores económicos nos revelan que en las condiciones actuales, en donde los efectos globales se hacen cada vez más presentes y donde las crisis pueden llegar de forma tan rápida, el sistema actual de bandas de flotación se ajusta automáticamente dentro de los límites prefijados, aportando un panorama previsible.

En Argentina, desde que asumió la nueva conducción del BCRA encabezada por su Presidente, Dr. Martín Redrado, se fijó una política de “target cambiario”, que consiste en subordinar los demás objetivos al de sostener un tipo de cambio competitivo. Para lograrlo, el BCRA monetiza el superávit externo de divisas, siendo ésta la principal causa de creación primaria de dinero. Luego, para esterilizar dicha emisión, se colocan títulos propios (LEBAC y NOBAC).

La política monetaria es consistente en frenar las posibles corridas cambiarias (que no es un tema menor ante una crisis financiera internacional como la que se afronta), con el pago de los servicios de la deuda y, hasta de alguna manera en cuanto a la contención del crecimiento de los precios. Pero es inconsistente en cuanto resta liquidez al sistema económico y con ello frena el nivel de actividad, y es incongruente también con la política de tipo de cambio competitivo que había sido el sustento del modelo desde la crisis de la convertibilidad hasta abril de 2008. En éste contexto, no se observa planes claros que sean sustentables en el largo plazo.

Argentina tiene serios problemas de infraestructura, de dotación de capital, de tecnología y de generación de puestos de trabajo. Estos problemas sólo se resuelven con mayor inversión productiva, y para ello, la política financiera y cambiaria debe favorecer la conversión de los excedentes en inversión.

4.3.1 Cuadro Resumen

	ARGENTINA	CHILE
REGIMEN CAMBIARIO		
Modelo	Flotación Administrada	Libre Con Bandas de Flotación
Objetivo	Tipo de Cambio Competitivo	Baja Inflación, Estabilidad y Previsibilidad
Administración	Banco Central - Gobierno Nacional	Banco Central - Bandas Fijadas Por Ley

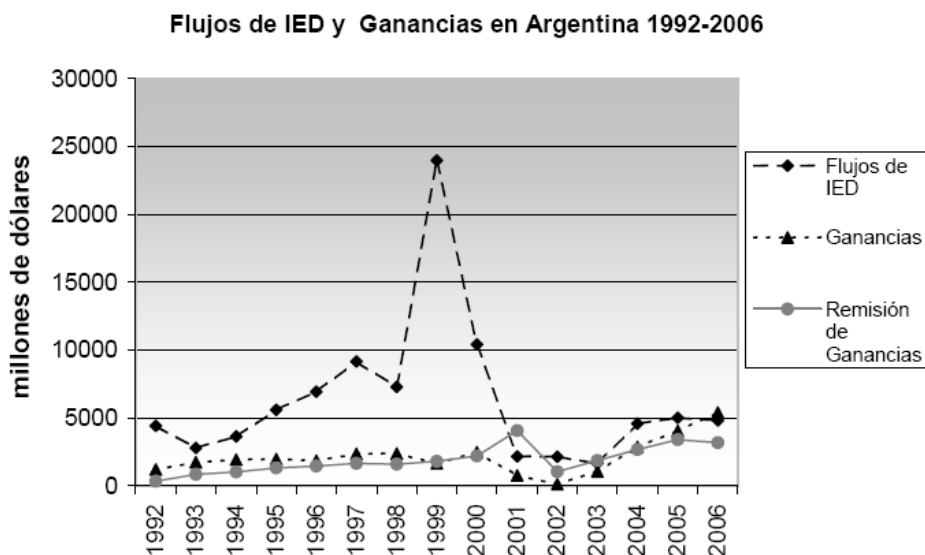
4.4 Inversión Extranjera Directa:

En el caso de la inversión extranjera directa, los marcos jurídicos de ambos países no presentan mayores discrepancias. En este tema adquiere mucha relevancia las señales ideológicas que transmite el gobierno al sector empresarial.

Chile fue el tercer país que concentró la mayor inversión extranjera directa en América Latina en el año 2008, según un informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Durante la última década se observa un fuerte crecimiento de la inversión extranjera directa en Brasil, Chile y Uruguay. Es notable cómo gobiernos de centroizquierda son capaces de generar condiciones para el ingreso masivo de capitales externos, liberando recursos nacionales para el desarrollo de infraestructura e inversión social. Dentro de este contexto, la Argentina es la excepción y lo muestran los flujos de inversión. La Argentina adoptó el camino inverso al desalentar la inversión privada en general y especialmente la extranjera.

La inversión extranjera tradicionalmente ha dado motivos para la controversia ideológica. Sin embargo, no es fácil explicar por esta vía el aislamiento al que ha ingresado la Argentina dentro de los flujos internacionales de inversión extranjera directa. Prueba de ello es que gobiernos de la región con antecedentes mucho más

identificados y orientados hacia la centroizquierda que los de la Argentina aplican estrategias agresivas y eficaces para insertarse dentro de las reglas que prevalecen en el capitalismo internacional.



Fuente: “Globalización, Inversión Extranjera y Desarrollo Sustentable”, Grupo de Trabajo sobre Desarrollo y Medio Ambiente en las Américas, 2008.³²

Los impactos de la IED dependen en gran medida de las capacidades de absorción de las firmas nacionales en los países receptores. Por lo tanto, es una prioridad que se trabaje con las firmas locales en Argentina, en particular con las pequeñas y medianas empresas, para mejorar su competitividad. Este objetivo puede conseguirse a través de la asistencia técnica, la provisión de información, la promoción de vínculos con universidades y otros institutos de investigación, y la creación de programas de desarrollo de proveedores, entre otras cosas. Es también importante mitigar las fallas de mercado que pueden estar afectando su desempeño, en particular la falta de acceso al crédito. Estas medidas podrán ayudar a las firmas domésticas a aprovechar los potenciales nichos generados por la presencia de la IED, así como también a competir en mejor medida con las firmas extranjeras en sus respectivos mercados y desarrollar vínculos más estrechos con las filiales de las multinacionales transformándose en proveedores, clientes, socios, etc.

³² Página Web: <http://ase.tufts.edu>

Así mismo, los esfuerzos de política en el área de la IED tienen que focalizarse no tanto en la cantidad de la IED recibida sino en la calidad. En los años noventa, la mayor parte de la IED fue destinada a proveer al mercado doméstico y se materializó a través de fusiones y adquisiciones. Hoy en día, los esfuerzos de captación de inversiones deberían dirigirse a la atracción de inversiones en plantas industriales, infraestructura y equipamiento, así como IED destinada no solo a aprovechar las oportunidades del mercado doméstico sino también a integrar las filiales locales con el resto de la cadena corporativa de producción a través de inversiones destinadas a mejorar la eficiencia de las cadenas de valor. Sin embargo, la captura de IED no deberá ser llevada a cabo sacrificando las posibilidades de involucrar a los proveedores locales. En esos casos, los traslados de productividad y tecnológicos difícilmente ocurrirán.

Este tipo de políticas no deberían ser adoptadas exclusivamente a nivel nacional. El MERCOSUR podría ser un ámbito adecuado para coordinar acciones destinadas a aumentar la capacidad de las empresas locales y mejorar la calidad de la IED entre los distintos gobiernos de la región. Sin embargo, hasta el momento este tipo de coordinación ha estado ausente y, de hecho, ha habido una dinámica de competencia por atraer la IED utilizando incentivos fiscales.

4.4.1 Cuadro Resumen

	ARGENTINA	CHILE
RÉGIMEN DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA		
Flujo de Inversión Extranjera	Desde el Año 2000 No Registra Crecimiento	3° País Latinoamericano Receptor de IED
Repatriación de Capitales y Utilidades	Libre Radicación de Empresas Extranjeras	Libre Radicación de Empresas Extranjeras
Plazo	Plazos y Condiciones Para Retiro de Capitales	1 año
Tributos	Ídem Empresa Nacional	42% Sobre Renta

4.5 Relaciones Comerciales Internacionales:

Las principales conclusiones respecto de la política comercial de apertura, señalan que para un país pequeño como Chile, la apertura unilateral contribuye a una asignación de recursos más adecuada y, en consecuencia, maximiza el bienestar de la comunidad.

Ha sido reconocido por economistas de distinta orientación política que la apertura unilateral aplicada por Chile desde mediados de los años setenta contribuyó al acelerado crecimiento de sus exportaciones tanto tradicionales como no tradicionales, y a la vez a estimular una mayor diversificación en términos de productos y mercados de destino.

Chile ha realizado los mayores esfuerzos, y ha buscado insistentemente oportunidades de negociación con aquellos países o grupos de países con los que más comercia (Estados Unidos, MERCOSUR, el Asia-Pacífico y la Unión Europea) y que son, asimismo, los que han emprendido procesos de integración con repercusiones económicas muy significativas. Con este modelo ha tratado de asegurar y ampliar las oportunidades de negocios para su sector productivo y evitar marginarse o protegerse del comercio internacional.

Argentina por su parte, se concentra en el MERCOSUR y particularmente en Brasil, su principal socio. Los demás esfuerzos por generar acuerdos comerciales se han planteado en el marco del MERCOSUR con países de la región que tienen muy poca participación en los flujos comerciales. En éste contexto sería provechoso que se inicien o concreten las negociaciones con Europa, Estados Unidos y China.

Una de la principales causas del poco éxito de las relaciones económicas internacionales argentinas, es que adolecen entre otros problemas, de asimetrías de información; imperfecciones de mercado e incertidumbres (por ejemplo, desconocimiento de las condiciones de los mercados y de legislaciones que afecten el comercio y la estabilidad de los intercambios); falta de transparencia; y existencia de incentivos permanentes para desviarse de ciertos patrones de comportamiento (por ejemplo, a través de la proliferación de presiones proteccionistas).

4.5.1 Cuadro Resumen

	ARGENTINA	CHILE
RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES		
Participación en la OMC	Escasa	Activa
Acuerdos de Complementación Económica (ACE)	MERCOSUR + 6 ACE (6 Países)	20 ACE (56 Países)
Porcentaje de Exportaciones Destinadas a ACE	37% en 2007	78% en 2007
Principal Socio Comercial	Brasil (19% Exportaciones 2007)	Europa (25% Expo 2007)

BIBLIOGRAFÍA

BALL DONALD and Mc CULLOCH WENDELL. International Business: "The Challenge of Global Competition". Estados Unidos de América: McGraw Hill Business. 1999.

BERLINSKI JULIO. "La Elección de una Estratégica de Crecimiento". Buenos Aires, Argentina: Instituto Torcuato Di Tella. 1986.

BROEKAART ASTRID, "Trade Promotion Organizations; Factors of Influence on Their Engagement in Policy Activities", Erasmus University Rotterdam, 2007

CASTELLO HÉCTOR "El Sistema de Promoción de Exportaciones en Argentina", 2001.

CORBO VITTORIO, FISCHER STANLEY Y WEBB STEVEN B. "Adjustment Lending Revisited: Policies to Restore Growth", Banco Mundial, 1992.

DERESKY HELEN. International Management: "Managing Across Borders and Cultures" (3era edición). Estados Unidos de América: Prentice Hall 2003.

GIOVANNUCCI DANIELE. "National Trade Promotion Organizations: their Role and Functions", Banco Mundial, 2000.

GROSSMAN GENE and ELHANAN HELPMAN, "Innovation and Growth in the Global Economy", Cambridge: MIT Press, 1991.

HARRISON ANN "Openness and Growth: A time Series, Cross Country Analysis for Developing Countries". National Bureau of Economic Research. Cambridge, Massachussets. 1995.

INTERNATIONAL TRADE CENTRE (ITC), Executive Forum 2001 "Is Your Trade Support Network Working?" Geneva: International Trade Centre (UNCTAD/WTO), 2002.

MASAAKI KOTABE and KRISTIAAN HELSEN. "Global Marketing Management" (2da. Edición). Estados Unidos de América: John Wiley & Sons, Inc. 2001.

SOLOW ROBERT MERTON. "Technical Change and the Aggregate Production Function" Review of Economics and Statistics 1957.

VINOD THOMAS, MATIN KAZI and NASH JOHN. "Lessons in Trade Policy Reform" Washington, D.C.: Banco Mundial, 1990.

PÁGINAS DE INTERNET CONSULTADAS

ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO
(GATT de 1947) (Artículos actualizados)

Página Web: www.wto.org Fecha de Consulta: 09-05-2009

ADMINISTRACIÓN FEDERAL DE INGRESOS PÚBLICOS (AFIP)

Página Web: www.afip.gov.ar Fecha de Consulta: 14-04-2009

ADUANA ARGENTINA

Página Web: www.adunaargentina.com Fecha de Consulta: 22-03-2009

ARGENTINA AHORA COMERCIO INTERNACIONAL

Página Web: www.comoexportar.argentinaahora.com.ar Fecha de Consulta: 22-03-2009

ARGENTINA TRADE NET

Página Web: www.argentinatradenet.gov.ar Fecha de Consulta: 11-04-2009

ADUANA DE CHILE

Página Web: www.aduana.cl Fecha de Consulta: 22-03-2009

ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI)

Página Web: www.aladi.org Fecha de Consulta: 25-06-2009

BANCO CENTRAL DE CHILE

Página Web: www.bcentral.cl Fecha de Consulta: 24-03-2009

BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA ARGENTINA

Página Web: www.bcra.gov.ar Fecha de Consulta: 24-03-2009

BANCO DE LA NACIÓN ARGENTINA (BNA)

Página Web: www.bna.com.ar Fecha de Consulta: 22-03-2009

BANCO DE INVERSIÓN Y COMERCIO EXTERIOR (BICE)

Página Web: www.bice.com.ar Fecha de Consulta: 20-03-2009

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL)

Página Web: www.eclac.org Fecha de Consulta: 25-06-2009

CÁMARA DE COMERCIO DE SANTIAGO

Página Web: www.ccs.cl Fecha de Consulta: 14-04-2009

CENTRO DE ESTUDIOS PARA PRODUCCIÓN (CEP)

Página Web: www.cep.gov.ar Fecha de Consulta: 02-05-2009

CENTRO DE ECONOMÍA INTERNACIONAL (CEI)

Página Web: www.cei.gov.ar Fecha de Consulta: 09-05-2009

CÁMARA DE IMPORTADORES DE LA REPÚBLICA ARGENTINA (CIRA)

Página Web: www.cira.org.ar Fecha de Consulta: 12-04-2009

DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES
Página Web: www.direcon.cl Fecha de Consulta: 14-04-2009

DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS (DGA)
Página Web: www.afip.gov.ar/aduana Fecha de Consulta: 02-05-2009

FUNDACIÓN EXPORTAR
Página Web: www.exportar.org.ar Fecha de Consulta: 12-04-2009

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS
Página Web: www.mecon.gov.ar Fecha de Consulta: 25-04-2009

MINISTERIO DE ECONOMÍA DE CHILE
Página Web: www.economia.cl Fecha de Consulta: 14-04-2009
Dpto Comercio Exterior, Oficina en Santiago de Chile Teléfono: +56(562) 4733441
Contacto: María Vallina, Jefa del Departamento de Comercio Exterior
E-Mail: avallina@economia.cl

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, COMERCIO INTERNACIONAL Y CULTO (MRECIC)
Página Web: www.mrecic.gov.ar Fecha de Consulta: 12-04-2009

PUERTO DE VALPARAÍSO
Página Web: www.portvalparaiso.cl Fecha de Consulta: 15-06-2009

PUERTO DE BUENOS AIRES
Página Web: www.puertobuenosaires.gov.ar Fecha de Consulta: 15-06-2009

PROCHILE
Página Web: www.prochile.cl Fecha de Consulta: 10-05-2009
Contacto: Marisol Garañiz, oficina en Mendoza, Argentina. Tel: 0261 – 4257398

PYMEXPORTA
Página Web: www.pymexporta.cl Fecha de Consulta: 14-04-2009

SECRETARÍA DEL MERCOSUR
Página Web: www.mercosur.int Fecha de Consulta: 14-04-2009

SUBSECRETARÍA DE POLÍTICA Y GESTIÓN COMERCIAL
Página Web: www.comercio.gov.ar Fecha de Consulta: 25-04-2009

SECRETARÍA DE INDUSTRIA, COMERCIO Y PYMES
Página Web: www.indcompyme.gov.ar Fecha de Consulta: 25-04-2009

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD)
Página Web: www.unctad.org Fecha de Consulta: 25-06-2009

UN COMTRADE BASE DE DATOS ESTADÍSTICOS DE NACIONES UNIDAS PARA EL COMERCIO
Página Web: <http://comtrade.un.org> Fecha de Consulta: 27-06-2009

GLOSARIO

ACE. Acuerdo de Complementación Económica.

AD VALOREM. Arancel basado en un porcentaje del valor de la carga.

AEC. Arancel Externo Común.

AFIP. Administración Federal de Ingresos Públicos.

BCRA. Banco Central de la República Argentina.

BICE. Banco de Inversión y Comercio Exterior s.a.

BID. Banco Interamericano de Desarrollo.

BNA. Banco de la Nación Argentina.

CA. Código Aduanero.

CARRIER. Transportista.

CCI. Cámara de Comercio Internacional.

CFT. Costo Financiero Total.

CPA. Código de Procedimiento Aduanero.

CUIT. Clave Única de Identificación Tributaria.

DGA. Dirección General de Aduanas.

DIRECON. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (Chile).

EFTA. Asociación Europea de Libre Comercio.

FCL. Contenedor de carga llena. Full Container Load

FCLA (Full Container Load Allowance). Rebaja en el flete por uso de container completo.

FTA. Free Trade Agreement (Acuerdo de Libre Comercio).

GATT. Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio.

GMC. Grupo Mercado Común.

IATA. Asociación de Transporte Aéreo Internacional.

IVA. Impuesto al Valor Agregado.

LCL. Contenedor de Carga menos llena.

MERCOSUR Mercado Común de América del Sur.

MRECIC. Ministerio de Economía y Producción, Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto.

NAFTA. North American Free Trade Agreement

NCM. Nomenclatura Común del MERCOSUR.

OMC. Organización Mundial del Comercio. Sustituye al GATT.

PIB. Producto Interior Bruto

PRO-CHILE. Dirección de Promoción de Exportaciones de Chile

SA. Servicio Aduanero.

SPG. Sistema de Preferencias Generalizadas.

SIM. Sistema Informático María.

TIPO DE CAMBIO. El precio de una divisa con relación a otra.

UE. Unión Europea.

UA. Unión Aduanera.

UN. Naciones Unidas.

UNCTAD. Conferencia sobre Comercio y Desarrollo de Naciones Unidas.

ZLC. Zona de Libre Comercio.

ANEXO N° 1: INCOTERMS

La Cámara de Comercio define cada uno de los INCOTERMS de la siguiente manera:

EXW (Ex-Works, ex-factory, ex-warehouse, ex-mill.)

El vendedor ha cumplido su obligación de entrega al poner la mercadería en su fábrica, taller, etc. a disposición del comprador. No es responsable ni de cargar la mercadería en el vehículo proporcionado por el comprador ni de despacharla de aduana para la exportación, salvo acuerdo en otro sentido. El comprador soporta todos los gastos y riesgos de retirar la mercadería desde el domicilio del vendedor hasta su destino final.

FCA (Free Carrier (Franco Transportista - libre transportista)

El vendedor cumple con su obligación al poner la mercadería en el lugar fijado, a cargo del transportista, luego de su despacho de aduana para la exportación. Si el comprador no ha fijado ningún punto específico, el vendedor puede elegir dentro de la zona estipulada el punto donde el transportista se hará cargo de la mercadería. Este término puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.

FOB (Free on Board - Libre a bordo)

Va seguido del puerto de embarque, Ej. FOB. Buenos Aires. Significa que la mercadería es puesta a bordo del barco con todos los gastos, derechos y riesgos a cargo del vendedor hasta que la mercadería haya pasado la borda del barco, con el flete excluido. Exige que el vendedor despache la mercadería de exportación. Este término puede usarse solamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.

FAS (Free Alongside Ship - Libre al costado del buque)

La abreviatura va seguida del nombre del puerto de embarque. El precio de la mercadería se entiende puesta a lo largo (costado) del navío en el puerto convenido, sobre el muelle o en barcazas, con todos los gastos y riesgos hasta dicho punto a cargo del vendedor. El comprador debe despachar la mercadería en aduana. Este término puede usarse solamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.

CFR (Cost & Freight - Costo y Flete)

La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino. El precio comprende la mercadería puesta en puerto de destino, con flete pagado pero seguro no cubierto. El vendedor debe despachar la mercadería en Aduana y solamente puede usarse en el caso de transporte por mar o vías navegables interiores.

CIF (Cost, Insurance & Freight - Costo, Seguro y Flete)

La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino y el precio incluye la mercadería puesta en puerto de destino con flete pagado y seguro cubierto. El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El vendedor sólo está obligado a conseguir un seguro con cobertura mínima.

CPT (Carriage paid to -Transporte Pagado Hasta)

El vendedor paga el flete del transporte de la mercadería hasta el destino mencionado. El riesgo de pérdida o daño se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercadería ha sido entregada al transportista. El vendedor debe despachar la mercadería para su exportación.

CIP (Carriage and Insurance Paid to - Transporte y Seguro pagados hasta)

El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CPT, pero además debe conseguir un seguro a su cargo.

DAF (Delivered at Frontier - Entregado en frontera)

El vendedor cumple con su obligación cuando entrega la mercadería, despachada en aduana, en el lugar convenido de la frontera pero antes de la aduana fronteriza del país colindante. Es fundamental indicar con precisión el punto de la frontera correspondiente.

DES (Delivered ex Ship - Entregada sobre buque)

El vendedor cumple con su obligación cuando pone la mercadería a disposición del comprador a bordo del buque en el puerto de destino, sin despacharla en aduana para la importación.

DEQ Delivered ex Quay (Duty Paid) - Entregada en muelle (derechos pagados)

El vendedor cumple con su obligación cuando pone la mercadería a disposición del comprador sobre el muelle en el puerto de destino convenido, despachada en aduana para la importación.

DDU (Delivered Duty Unpaid - Entregada derechos no pagados)

El vendedor cumple con su obligación cuando pone la mercadería a disposición del comprador en el lugar convenido en el país de importación. El vendedor asume todos los gastos y riesgos relacionados con la entrega de la mercadería hasta ese sitio (excluidos derechos, cargas oficiales e impuestos), así como de los gastos y riesgos de llevar a cabo las formalidades aduaneras.

DDP (Delivered Duty Paid - Entregada derechos pagados)

El vendedor asume las mismas obligaciones que en D.D.U. más los derechos, impuestos y cargas necesarias para llevar la mercadería hasta el lugar convenido.

SIGLAS	INCOTERMS 2000											
	Embalaje y verificación	Carga	Transporte Interior	Formalidades Aduaneras Export.	Costes	Transporte Principal	Seguro Mercancía. Seguro Transporte.	Coste Manipulación	Formalidades Aduaneras Import.	Transporte Interior	Recepción o Descarga	Modalidad Transporte
EXW												P
FCA												P
FAS												M
FOB												M
CFR												M
CIF												M
CPT												P
CIP												P
DAF												P
DES												M
DEQ												M
DDU												P
DDP												P

Fuente: Aduana Argentina www.adunaargentina.com

ANEXO N° 2: DOCUMENTACIÓN A PRESENTAR POR SOLICITANTES DE CRÉDITOS ANTE EN BANCO DE INVERSIÓN Y COMERCIO EXTERIOR (BICE)

Información de la empresa solicitante:

1. Breve historia de la firma.
2. Composición accionaria. Descripción de empresas que componen el grupo económico o se encuentren vinculadas –de corresponder-
3. Organigrama funcional y dotación de personal empleado, discriminado por área/gerencias principales.
4. Descripción de los productos que actualmente produce o comercializa la empresa. Lanzamientos recientes y a realizar. Síntesis de su estrategia comercial. Prospectos informativos institucional y/o de productos.
5. Mix de ventas por cliente, producto y mercado (expresado en volúmenes y montos).
6. Market share de principales productos y por mercado. Principales competidores y su posicionamiento en el mercado.
7. Para principales clientes indicar: condiciones normales de venta (p.e.: plazo promedio, etc.) y su participación en el total de ventas de la compañía.
8. Detallar la operatoria de exportación habitual de la compañía, indicando:
 - a. instrumentos utilizados,
 - b. forma de exportación
 - c. plazos, volúmenes, precios unitarios promedio
 - d. existencia de contratos, órdenes de compra o instrumento asimilable.
 - e. detallar los montos exportados durante los dos últimos ejercicios anuales y durante los meses del ejercicio en curso.
9. Descripción del proceso productivo y medios de producción -caso empresa manufacturera-. Breve descripción de principales activos fijos actuales que posee. Su grado de actualización tecnológica, capacidad de producción y porcentaje de utilización. Composición del costo de producción (mano de obra, materia prima, gs. indirectos, gastos fijos, etc.).
10. Principales proveedores, detallando el tipo de bien/insumo/servicio que provee y sus principales condiciones de compra (Ej.: plazos, etc.)
11. Toda otra información sectorial o bien de la empresa que consideren de importancia adjuntar.

12. Últimos dos balances anuales auditados y certificados.
13. Ventas mensuales post-balance comparativas con igual mes del ejercicio anterior, discriminando mercado local y mercado exterior y producto.
14. Deudas bancarias actualizadas, indicando principales condiciones pactadas (monto, plazo, tasas, garantías). Situación de cumplimiento de las mismas.
15. Saldo por préstamos y anticipos otorgados a accionistas y directores.
16. Cash Flow proyectado de la empresa correspondiente a los próximos 12 meses con detalle de supuestos básicos asumidos.
17. Manifestación de bienes de los señores socios.

INFORMACIÓN LEGAL-FISCAL (NO PRIORITARIA A ADJUNTAR CON POSTERIORIDAD):

1. Copia de Estatuto y poderes a personas que obligan a la Sociedad.
2. Copia de actas de Directorio correspondientes al último ejercicio.
3. Copia de últimos 6 pagos de previsionales.
4. Formulario de CUIT.
5. Copia del R.I.N.
6. Detalle de seguros contratados y sus coberturas.
7. Carta manifestación de la Gerencia de la compañía que informe sobre la existencia de juicios como demandada y el estado actual de los mismos –de corresponder-.

ANEXO N° 3: Volumen de Operaciones en Zonas Francas de Argentina.

Operaciones en Zona Franca Período: Enero / Diciembre del año 2007

Aduana	Mes	EGRESOS		INGRESOS		TRANSFERENCIAS	
		Cant	FOB	Cant	FOB	Cant	FOB
BAHIA BLANCA	1	32	1.258.198	31	2.064.821	5	278.685
	2	22	229.113	31	629.906	0	0
	3	30	283.275	24	623.195	0	0
	4	17	696.554	15	99.055	0	0
	5	29	154.241	34	204.382	4	52.679
	6	49	272.109	26	544.027	2	219.604
	7	58	472.346	27	312.221	5	132.097
	8	53	648.187	32	318.441	5	132.665
	9	32	272.456	27	471.289	1	65.000
	10	39	1.641.984	37	747.558	3	202.182
	11	60	694.309	53	467.691	1	848
	12	54	549.281	41	1.521.657	3	195.911
	Total		475	7.172.053	378	8.004.242	29
COMODORO RIVADAVIA	1	10	668.202	11	1.101.666	0	0
	2	17	2.020.879	9	1.410.176	0	0
	3	9	1.711.874	14	1.488.904	0	0
	4	6	69.488	4	54.196	0	0
	5	14	774.457	9	287.303	0	0
	6	21	1.590.743	11	1.572.483	0	0
	7	10	348.334	6	873.630	0	0
	8	10	1.190.112	14	2.243.758	0	0
	9	20	2.434.506	8	1.545.276	0	0
	10	11	1.397.571	6	1.534.270	0	0
	11	16	490.577	6	773.678	0	0
	12	5	115.570	5	84.318	0	0
	Total		149	12.812.311	103	12.969.658	0
CORDOBA	1	176	3.074.806	58	3.173.595	2	11.368
	2	177	2.986.423	48	2.444.991	4	36.189
	3	192	3.293.274	74	4.164.617	7	59.201
	4	167	3.592.324	59	3.820.192	1	5.796
	5	202	3.709.020	72	3.560.705	4	44.194
	6	184	3.239.513	63	3.498.605	3	8.845
	7	214	3.827.302	74	4.642.364	7	81.215
	8	235	4.531.500	74	4.165.858	2	9.841
	9	174	3.169.767	60	3.073.880	2	7.984
	10	201	4.073.774	73	3.432.607	11	119.224
	11	214	4.792.606	79	5.915.347	5	35.675
	12	186	4.282.222	65	5.701.582	4	60.614
	Total		2.322	44.572.532	799	47.594.342	52
LA PLATA	1	1.206	48.568.490	743	58.979.553	400	25.926.524
	2	1.159	46.721.075	585	49.337.298	278	26.920.474
	3	1.444	58.990.271	679	53.293.674	307	25.924.634

	4	1.174	45.778.456	581	47.121.463	225	16.685.700
	5	1.285	57.004.195	656	57.211.057	300	26.567.832
	6	1.284	50.292.983	613	54.335.762	281	19.334.625
	7	1.364	54.096.493	796	66.364.464	318	40.715.096
	8	1.286	55.576.735	717	56.856.490	298	26.218.936
	9	1.203	54.809.088	638	54.827.909	243	21.003.418
	10	1.304	61.760.388	732	56.953.834	325	23.872.498
	11	1.318	52.270.297	797	62.331.453	286	23.597.018
	12	1.134	54.895.627	605	57.060.673	240	23.007.047
	Total	15.161	640.764.099	8.142	674.673.628	3.501	299.773.803
MENDOZA	1	93	1.738.991	36	2.415.870	4	101.970
	2	136	1.847.247	39	1.977.146	8	315.878
	3	180	1.939.183	35	2.275.396	3	160.854
	4	111	1.024.659	44	2.744.974	2	87.190
	5	139	1.728.835	23	1.246.827	5	1.579.058
	6	121	1.086.720	33	1.354.362	1	54.440
	7	127	1.056.570	27	2.652.063	2	126.639
	8	113	1.183.239	29	2.066.253	12	1.004.182
	9	102	1.193.033	26	1.520.746	1	2.956
	10	139	1.585.862	23	1.796.312	2	6.180
	11	122	2.075.335	25	2.710.905	2	116.223
	12	85	699.210	14	1.155.532	0	0
	Total	1.468	17.158.883	354	23.916.386	42	3.555.570
SALTA	1	31	1.160.997	26	1.152.002	0	0
	2	19	384.987	0	0	0	0
	3	9	402.815	3	126.132	0	0
	4	8	224.471	6	109.636	0	0
	5	13	227.619	0	0	0	0
	6	28	855.649	47	1.368.348	0	0
	7	67	2.292.758	78	2.912.403	0	0
	8	86	3.228.593	60	2.401.436	0	0
	9	68	2.287.767	29	1.937.592	0	0
	10	87	3.040.726	35	2.283.310	0	0
	11	90	3.327.832	43	2.050.997	0	0
	12	70	2.976.896	35	2.047.715	0	0
	Total	576	20.411.111	362	16.389.570	0	0
SAN LUIS	1	5	121.984	3	201.951	2	582.079
	2	5	129.795	1	28.250	1	28.250
	3	7	627.236	1	449.370	1	15.634
	4	4	49.253	3	428.750	2	171.933
	5	2	27.487	7	257.301	1	32.810
	6	1	28.566	4	531.755	1	28.566
	7	9	163.261	1	25.122	1	25.122
	8	0	0	4	572.859	1	33.350
	9	4	218.484	2	81.066	2	374.325
	10	3	86.742	1	23.020	0	0
	11	7	286.631	0	0	0	0
	12	2	32.285	1	375.687	0	0

	Total	49	1.771.723	28	2.975.130	12	1.292.069
TUCUMAN	1	13	2.101.366	33	1.244.788	0	0
	2	16	1.321.353	36	593.768	0	0
	3	6	285.657	17	284.848	0	0
	4	29	884.466	51	3.331.150	0	0
	5	73	4.116.655	52	904.131	0	0
	6	88	3.409.306	78	3.347.857	0	0
	7	85	2.214.795	44	773.453	2	60.559
	8	72	2.238.965	50	614.783	0	0
	9	14	286.155	5	197.829	0	0
	10	25	650.402	13	420.195	1	71.716
	11	19	340.336	9	150.527	0	0
	12	4	99.359	6	478.087	0	0
		Total	444	17.948.815	394	12.341.417	3
Total		20.644	762.611.527	10.560	798.864.373	3.639	306.513.534

Fuente: CEP en base a datos de DGA.